



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE ED AZIENDALI
"M.FANNO"**

**DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE, GIURIDICHE E
STUDI INTERNAZIONALI**

**CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN
ECONOMIA E DIRITTO**

TESI DI LAUREA

**"L'ECONOMIA DEL BENESSERE: DALLE ORIGINI
ALL'APPROCCIO PER CAPACITÀ"**

RELATORE:

CH.MA PROF.SSA KATIA CALDARI

LAUREANDO: SIMONE CASAGRANDE

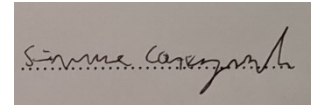
MATRICOLA N. 1154676

ANNO ACCADEMICO 2021 – 2022

Dichiaro di aver preso visione del “Regolamento antiplagio” approvato dal Consiglio del Dipartimento di Scienze Economiche e Aziendali e, consapevole delle conseguenze derivanti da dichiarazioni mendaci, dichiaro che il presente lavoro non è già stato sottoposto, in tutto o in parte, per il conseguimento di un titolo accademico in altre Università italiane o straniere. Dichiaro inoltre che tutte le fonti utilizzate per la realizzazione del presente lavoro, inclusi i materiali digitali, sono state correttamente citate nel corpo del testo e nella sezione ‘Riferimenti bibliografici’.

I hereby declare that I have read and understood the “Anti-plagiarism rules and regulations” approved by the Council of the Department of Economics and Management and I am aware of the consequences of making false statements. I declare that this piece of work has not been previously submitted – either fully or partially – for fulfilling the requirements of an academic degree, whether in Italy or abroad. Furthermore, I declare that the references used for this work – including the digital materials – have been appropriately cited and acknowledged in the text and in the section ‘References’.

Firma (signature)

A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature is written in a cursive style and appears to read "Simone Carozzi".

INDICE

Introduzione	3
Capitolo 1 – L’Economia del Benessere	6
1.1 La Vecchia Economia del Benessere.....	6
1.1.1 Jeremy Bentham e l’utilitarismo.....	6
1.1.2 La Rivoluzione Marginalista.....	9
1.1.3 Pigou e la nascita dell’Economia del Benessere.....	10
1.2 La Nuova Economia del Benessere.....	15
1.2.1 Vilfredo Pareto.....	17
1.2.2 Analisi dell’equilibrio secondo Pareto.....	18
1.3 Estensioni alla Teoria dell’Economia del Benessere.....	27
1.3.1 La Funzione del Benessere Sociale.....	27
1.3.1.1 La FBS Rawlsiana.....	30
1.3.2 Il Principio di Compensazione.....	31
1.3.3 Il Teorema dell’impossibilità di Arrow.....	36
Capitolo 2 – Oltre il Welfarismo: l’Approccio per Capacità	40
2.1 Criticità della moderna Economia del Benessere.....	40
2.1.1 Il Paradosso del Liberale Paretiano.....	42
2.1.2 Critica al Welfarismo.....	43
2.2 Sen e l’Approccio per Capacità.....	46
2.3 Il contributo di Nussbaum.....	52
2.3.1 Peculiarità nell’approccio di Nussbaum.....	55

2.4 Una generalizzazione dell'Approccio per Capacità.....	59
2.4.1 Moduli di Robeyns.....	61
Capitolo 3 – Approccio per Capacità ed Economia del Benessere.....	66
3.1 I giudizi di valore.....	67
3.2 Una formalizzazione dell'Approccio per Capacità.....	70
3.3 Applicazioni empiriche dell'Approccio per Capacità	73
3.3.1 Analisi del benessere dei disoccupati in Belgio.....	75
3.3.2 Analisi del benessere in Italia mediante la Teoria degli Insiemi Sfocati.....	81
3.3.3 La misurazione delle capacità.....	87
3.3.4 L'Indice di Sviluppo Umano (HDI).....	89
Conclusioni.....	93
Bibliografia.....	96
Sitografia.....	98

INTRODUZIONE

L'Economia del Benessere è quella particolare branca della teoria economica interessata allo studio del benessere (individuale e collettivo), a partire dalla sua definizione, passando per la sua misurazione e, infine, giungendo alla sua massimizzazione.

Ma cosa s'intende con il termine *benessere*? In campo economico è un concetto di non facile definizione. Spesso, per comodità, in questa disciplina, viene utilizzato intercambiabilmente con il termine *utilità*, sebbene facendo ciò si rischia di implicare, erroneamente, che il benessere dipenda unicamente dal consumo di beni in qualche modo "utili", dandone, in questo senso, una definizione troppo restrittiva¹.

Si potrebbe definire il benessere come uno stato di soddisfazione fisica, psicologica ed emotiva derivante dall'appagamento di vari bisogni afferenti all'individuo, appagamento che deriva dalla compresenza di diversi fattori, che possono andare dalla sicurezza sociale alla protezione dalla violenza, dal senso di realizzazione personale alla libertà di agire, passando per i più concreti fattori economici, quali reddito, patrimonio e consumo.

Una possibile definizione descrive l'Economia del Benessere come la disciplina economica che si occupa di stabilire la desiderabilità sociale di stati del mondo alternativi, caratterizzati da differenti allocazioni delle risorse a disposizione, valutando l'impatto di ciascuna allocazione sul benessere dei singoli individui e della società nel complesso e prescrivendo quale sia la soluzione che ne garantisce la massimizzazione².

Questa definizione pone particolare accento sull'approccio normativo utilizzato da diversi studiosi di questa disciplina, primo fra tutti il suo fondatore, Artur C. Pigou, che ne è considerato il fondatore.

Proprio in questo sta la differenza tra un approccio cosiddetto *positivo* e quello *normativo*: nel fatto che il primo fornisce un'analisi descrittiva dei fenomeni economici, mentre il secondo approccio si spinge oltre, ossia tenta di stabilire quale alternativa sia migliore, fornendo raccomandazioni di politica economica circa la scelta da adottare.

Un economista che adotta l'approccio normativo, date le previsioni fornite dall'analisi positiva e in base ad un dato insieme di priorità, stabilisce quale politica sia migliore e consenta di ottenere il maggior benessere possibile.

¹ Price C. (1977) *The Basis of Welfare Economics*.

² Ibidem.

Ovviamente, la cultura di base, i valori e le credenze circa l'etica e la giustizia distributiva dell'economista andranno ad influenzare fortemente la conclusione a cui esso giunge nella propria analisi, perché influenzano il modo in cui egli intende il benessere sociale e i fattori da cui esso dipende, dando forma alla sua personale Funzione del Benessere Sociale (un concetto introdotto da Abram Bergson).

Questo approccio comporta, conseguentemente, l'espressione, a priori, di *giudizi di valore* da parte dell'economista.

È, questa, una concezione del mestiere dello studioso in campo economico che è stata fortemente avversata da un'ampia fetta di economisti, in quanto ritenuta lontana dai criteri di scientificità su cui, secondo questi, devono basarsi le scienze economiche.

Questo assunto rappresenta un punto di rottura nella storia della disciplina, e contribuisce a segnare il passaggio dalla cosiddetta Vecchia Economia del Benessere, il cui esponente principale è stato il già citato Pigou, alla Nuova Economia del Benessere, inaugurata da Vilfredo Pareto.

Nel capitolo seguente verrà presentata una panoramica della storia di questa branca dell'economia, citando alcuni dei principali autori che hanno contribuito alla sua nascita e al suo sviluppo

Gli autori citati saranno diversi, tutti ricordati come importanti studiosi che hanno dato lustro alla scienza economica. Tuttavia, l'Economia del Benessere, a cui esso hanno tanto fortemente contribuito, è stata considerata, negli ultimi decenni, una branca minore, a cui è rimasto ben poco da comunicare, forse a causa dei legacci di cui si è scientemente avvinta negli anni e di cui si dirà nelle prossime pagine (tra i più rilevanti il principio del welfarismo e il rifiuto dei giudizi di valore).

Per quanto divenuta una materia di nicchia, però, essa pone domande di enorme rilevanza: cosa è il benessere? Come va misurato? Come può essere aumentato?

La ricerca di una risposta a queste domande è insita nella natura umana, in quanto tutti gli esseri umani, inevitabilmente, sono accomunati dall'obiettivo (o dal miraggio) della ricerca della felicità.

Proprio per questo motivo l'Economia del Benessere non può essere destinata all'oblio e, fortunatamente, nuova linfa le è stata donata da Amartya Sen, con il suo Approccio per Capacità, un nuovo approccio al problema del benessere che si pone in netto contrasto con la visione prevalente della disciplina, in quanto spinge all'abbandono dello strumento dell'utilità quale metro di misura del benessere, per abbracciarne una visione multidimensionale: il benessere delle persone non dipende dall'utilità che essi ricavano dal consumo dei beni o

dalla percezione di un reddito, bensì, in concreto, dalla vita che essi conducono, da ciò che fanno e sono, da ciò che hanno l'opportunità di fare ed essere.

Nel secondo capitolo verrà presentato questo nuovo modo di concepire il benessere, presentando alcuni dei più rilevanti studiosi che hanno contribuito al suo sviluppo.

L'Approccio per Capacità ha avuto un grande impatto in diverse discipline (dalla filosofia alle scienze sociali) e si è rivelato molto utile negli studi dell'economia dello sviluppo, tuttavia è guardato con un certo sospetto da molti studiosi di economia, i quali, a causa del suo essere multidimensionale, ritengono sia di difficile (se non impossibile) formalizzazione e applicazione. Tanto più che questo approccio mette l'economia di fronte alla necessità di fuggire dalla prigione del rifiuto dei giudizi di valore, nella quale ha voluto rinchiudersi.

Il terzo capitolo sarà dedicato ad affrontare queste critiche, mostrando come esse siano infondate e come l'Approccio per Capacità possa contribuire ad una nuova primavera per l'Economia del Benessere.

Capitolo 1

L'Economia del Benessere

1.1 La Vecchia Economia del Benessere

La storia dell'Economia del Benessere può essere pensata come suddivisa in due parti, denominate (non con molta fantasia) la Vecchia e la Nuova.

Pur con le differenze rispetto alla concezione che ne hanno, in entrambe protagonista assoluto è il concetto di utilità, in quanto, secondo il principio detto del *welfarismo*, essa è l'unica determinante del benessere.

Non è possibile, pertanto, trattare della storia di questa disciplina, senza soffermarsi su colui che ha dato il via al moderno dibattito sul tema dell'utilità, Jeremy Bentham.

1.1.1 Jeremy Bentham e l'utilitarismo

Come si è già accennato precedentemente, un concetto cardine nella disciplina dell'Economia del Benessere è rappresentato dal concetto di utilità, la cui introduzione nel dibattito economico può essere ascritta a Jeremy Bentham (1748-1832), filosofo ed economista inglese, fondatore della corrente filosofica dell'utilitarismo.

Bentham individua³ due motori fondamentali che influenzano l'agire umano, il piacere e il dolore. Questi due fattori governano ineluttabilmente qualsiasi pensiero o azione intrapresa dagli uomini, per quanto essi possano pensare di esserne indipendenti.

Piacere e dolore giungono all'uomo attraverso quattro fonti, individuate in fonte fisica, politica, morale e religiosa.

A fondamento della teoria di Bentham vi è ciò che egli chiama "*Principio di utilità*", da cui poi verrà coniato il termine *utilitarismo*. Per utilità intende quella proprietà di un oggetto che permette di ottenere un beneficio (Bentham utilizza i termini beneficio, vantaggio, piacere, felicità intercambiabilmente) o, al contrario, che permette di evitare un danno o dispiacere per il soggetto considerato.

In questo senso l'utilitarismo adotta un'etica di tipo consequenzialista: le azioni umane non sono più giuste o sbagliate a priori, secondo dei dettami stabiliti da una qualsivoglia autorità

³ Bentham J. ([1789] 2000), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Cap. I-IV.

(religiosa, politica o morale), bensì l'agire umano deve essere valutato unicamente sulla base delle conseguenze che da esso derivano per la collettività⁴.

Secondo questa visione, il principio di utilità dovrebbe rappresentare il principio regolatore di qualsiasi azione o decisione, tanto individuale quanto collettiva (per esempio del governo): una azione viene intrapresa se aumenterà la felicità della parte interessata. Se invece si ha evidenza che l'azione andrà a ridurre la felicità, allora questa non dovrebbe essere intrapresa.

Il policy maker dovrebbe, quindi, adottare questo principio per tutte le proprie decisioni che influenzano la collettività, intraprendendo tutte quelle che ne aumentano la felicità, la quale deriva dalla somma delle felicità individuali dei singoli componenti.

Ovviamente, ogni decisione di politica economica avrà effetti diversi sui singoli componenti di una società, alcuni vedranno aumentare la propria utilità, altri la vedranno diminuire.

Secondo il principio di utilità vanno intraprese tutte le azioni che, nell'insieme, hanno un effetto positivo sull'utilità complessiva, ossia sulla somma delle utilità individuali.

Bentham adotta, come si vede, un approccio matematico all'etica e alla politica: per stabilire la bontà di una decisione devono essere sommate algebricamente utilità e disutilità (piacere e dolore) scaturenti da essa attraverso il cosiddetto "*calcolo felicifico*".

Per poter sommare queste utilità esse devono essere misurabili e confrontabili. Secondo Bentham, infatti, le utilità sono misurabili cardinalmente e individua una serie di caratteristiche da tenere in considerazione per poter dare un valore a ciascuna di esse, queste caratteristiche sono:

- Intensità
- Durata
- Certezza
- Prossimità
- Fecondità
- Purezza
- Estensione

Tenendo a mente queste variabili da considerare, si può determinare la bontà per la collettività di una qualsiasi azione nel seguente modo, cominciando da un singolo individuo influenzato da detta azione:

1. Si misura il valore di ciascun piacere scaturente in prima istanza dall'azione.

⁴ Roncaglia A. (2019), *L'età della disgregazione. Storia del pensiero economico contemporaneo*, p. 417.

2. Si misura il valore di ciascun dolore scaturente in prima istanza dall'azione.
3. Si misura il valore di ciascun piacere prodotto in conseguenza al primo.
4. Si misura il valore di ciascun dolore prodotto in conseguenza al primo.
5. Si sommano tutti i piaceri da una parte e tutti i dolori dall'altra. La somma algebrica dei totali così ottenuti, se positiva, stabilirà la tendenza positiva dell'azione nei confronti del singolo individuo, se negativa ne stabilirà la tendenza negativa.
6. Si ripete il passaggio precedente per tutti gli individui influenzati dall'azione e si sommano tra loro i valori dei piaceri e dei dolori andando a determinare se l'azione nel complesso avrà un effetto positivo o negativo sulla collettività.

Utilizzando questo metodo deve essere assicurata la massima felicità per il massimo numero di persone.

Immaginando una corrispondente Funzione del Benessere Sociale, ossia la funzione che, a partire dal livello di utilità dei singoli appartenenti alla comunità, determina il benessere complessivo, il principio utilitarista di Bentham assume questa formula:

$$W = U_1 + U_2 + U_3 + \dots + U_n$$

Ossia, il benessere complessivo di una società è dato dalla somma algebrica delle utilità dei singoli individui che la compongono e questi hanno tra loro lo stesso peso.

Questo vuol dire che, per aumentare il benessere complessivo, è sufficiente aumentare l'utilità di uno qualsiasi dei soggetti, non necessariamente del più povero. In questo senso si dice che la funzione utilitarista è neutrale sotto il punto di vista distributivo⁵.

Graficamente la funzione utilitarista presenta delle curve di indifferenza (cioè le combinazioni di utilità che garantiscono il medesimo benessere totale) piate:

⁵ Rosen H. S., Gayer T. (2010), *Scienza delle finanze*, Cap. 8.

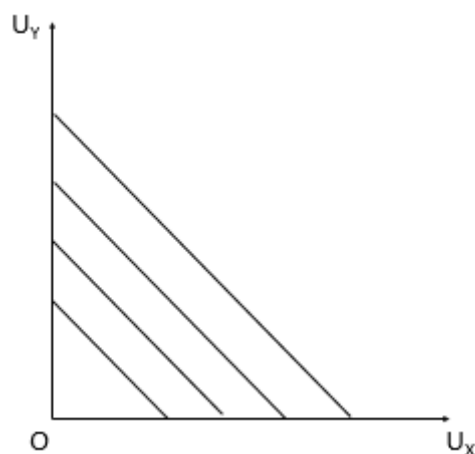


Figura 1: FBS utilitarista

Le curve in questione hanno una inclinazione negativa di 45° , il che riflette il pari peso attribuito alle utilità dei due soggetti, una diversa inclinazione comporterebbe l'attribuzione di una diversa importanza all'utilità di un soggetto rispetto all'altro. Per definizione, la somma delle utilità in ogni curva di indifferenza è costante.

Poco sopra si è detto che la Funzione del Benessere utilitarista è neutrale rispetto alla distribuzione. Questo è vero se si considera la distribuzione dell'utilità, tuttavia, se si assume che l'utilità dipenda dal reddito e che l'utilità marginale del reddito sia decrescente, allora la funzione utilitarista porta a redistribuire il reddito dal soggetto che ha il reddito maggiore (e di conseguenza una utilità marginale del reddito inferiore) al soggetto con il reddito inferiore (che ha utilità marginale superiore). In questo modo il benessere sociale aumenta e si può passare ad una curva di indifferenza più alta.

1.1.2 La Rivoluzione Marginalista

L'Economia del Benessere nasce e si sviluppa nel contesto della teoria economica marginalista. La cosiddetta *Rivoluzione Marginalista* corrisponde ad un nuovo modo di approcciare lo studio dei fenomeni economici, il quale, sia per metodologia di analisi, sia per l'oggetto di studio, si pone in netto contrasto con l'approccio dell'economia classica (ad esempio quello utilizzato da Adam Smith e David Ricardo).

Questa nuova scuola di pensiero ha origine nella seconda metà del diciannovesimo secolo dagli studi, quasi contemporanei, di tre autori, che vengono considerati i fondatori del marginalismo: Carl Menger (1840-1921), William S. Jevons (1835-1882) e Léon Walras (1834-1910).

Relativamente al metodo di analisi, si comincia a fare ampio uso della matematica, in quanto l'economia inizia ad essere considerata una scienza pura, (si parla di "scienza economica") e in quanto tale nel suo studio devono essere adoperati gli strumenti propri delle scienze, in particolare quelli della matematica e della fisica.

Ampio uso verrà infatti fatto del calcolo differenziale e delle derivate e cominceranno a prendere piede concetti quali costo marginale e utilità marginale, da cui appunto prende il nome il marginalismo.

L'analisi di tipo marginalista si concentra poi sull'equilibrio economico: esso viene raggiunto nel mercato grazie al meccanismo dei prezzi, che permette agli individui, dotati di risorse limitate, di soddisfare i propri bisogni.

È una concezione diversa da quella adottata dalla teoria classica, che ragionava in un'ottica di scontro tra classi (capitalisti, lavoratori e proprietari terrieri).

Si parla, con riguardo alla teoria marginalista, di *individualismo metodologico*, nel senso che punto di partenza dell'analisi è l'individuo, considerato come *homo oeconomicus*, ossia un agente perfettamente razionale che, soppesate le risorse scarse a propria disposizione e i propri bisogni, ha l'obiettivo di massimizzare la propria utilità⁶.

I diversi individui si incontrano nel mercato e operano per la massimizzazione della propria utilità individuale scambiandosi beni e servizi attraverso il meccanismo del prezzo, determinando un equilibrio tra offerta e domanda.

Il problema economico non è più trovare la strada per la crescita o l'accumulazione del capitale, bensì determinare l'uso migliore delle risorse scarse a disposizione. In questo senso è esemplificativa la definizione dell'economia data da Lionel Robbins⁷:

"L'Economica è la scienza che studia la condotta umana come una relazione tra scopi e mezzi scarsi applicabili a usi alternativi."

Da questo nuovo contesto marginalista ha origine la teoria dell'Economia del Benessere, ad opera di Arthur Pigou.

1.1.3 Pigou e la nascita dell'Economia del Benessere

Arthur Cecil Pigou (1877-1959) è stato un economista inglese esponente della corrente neoclassica, originata dalla rivoluzione marginalista, ed è considerato il fondatore della disciplina dell'Economia del Benessere, che viene esposta inizialmente nel suo libro *"Wealth*

⁶ Roncaglia A. (2019), pp. 19-20.

⁷ Robbins L. (1947), *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*, p. 20.

and Welfare”, pubblicato nel 1912, per poi essere ampliata con “*The economics of Welfare*”, nel 1920.

L’obiettivo del lavoro di Pigou è quello di gettare delle basi scientifiche utilizzando le quali si possa meglio comprendere e analizzare la questione del benessere, fornendo poi ai policy maker delle indicazioni su come le diverse cause economiche vanno ad influenzare il benessere della società, in modo che essi possano adottare le misure idonee alla sua massimizzazione.

È impossibile tuttavia, nella pratica, determinare la totalità delle cause che influenzano il benessere sociale, pertanto Pigou individua una sottocategoria di benessere, ossia quel benessere che può essere ricondotto alle categorie “del più e del meno”, ossia quel benessere che può essere portato in relazione, direttamente o indirettamente, con il metro misuratore del denaro. Questo viene chiamato *benessere economico* ed è l’oggetto di studio della scienza economica⁸.

Il benessere economico rappresenta quindi la soddisfazione, misurata in termini monetari, che un individuo ricava da una cosa. Per mettere in relazione soddisfazione e denaro entra in gioco la mediazione del desiderio e dell’avversione, ossia l’intensità con la quale un individuo desidera una cosa corrisponde all’ammontare di denaro che egli è disposto a pagare per averla. Questa intensità di desiderio corrisponde all’utilità.⁹

Quando una cosa sarà desiderata da un individuo con maggior forza rispetto ad un’altra, si dirà che ad essa corrisponde una maggiore utilità.

Sommando il benessere economico di ciascun individuo si ottiene il benessere economico complessivo, un ragionamento analogo a quello utilizzato da Bentham nel suo calcolo felicifico. A questo punto giova spendere qualche parola su alcuni concetti chiave di questa prima fase dell’Economia del Benessere, ossia i concetti di utilità *cardinale*, *marginale* e *totale*:

- **Utilità cardinale:** nella Vecchia Economia del Benessere l’utilità è intesa in senso cardinale, ciò vuol dire che essa può essere misurata numericamente. All’utilità ottenuta da un individuo che consuma una determinata quantità di beni (o che percepisce un determinato reddito) può essere assegnato un valore numerico che indica la sua soddisfazione. Tale valore numerico può essere confrontato con quello di altri individui: infatti, secondo la teoria dell’utilità cardinale, le utilità individuali sono tra di loro comparabili.
- **Utilità marginale:** corrisponde alla variazione di utilità sperimentata da un individuo a seguito del consumo di un’ulteriore quantità di bene. Essa, per la legge dell’utilità

⁸ Pigou A. C. (1920), *The Economics of Welfare*, Cap.1.

⁹ Ibidem, Cap. 2.

marginale decrescente¹⁰, tende a decrescere all'aumentare della quantità di bene consumato. Si ipotizza, infatti, che l'utilità ottenuta dalla prima quantità consumata di bene sia maggiore rispetto a quella ottenuta dalla seconda, che è superiore a quella ottenuta dalla terza e così via.

- **Utilità totale:** è la quantità totale di utilità ottenuta da un individuo dal consumo di una quantità di beni e corrisponde alla somma delle utilità marginali.

A scopo esemplificativo, di seguito si vede una tabella con l'indicazione delle utilità marginali e totali che due individui, A e B, ottengono dal consumo di un bene:

Quantità di bene	Utilità marginale A	Utilità totale A	Utilità marginale B	Utilità totale B
1	12	12	18	18
2	10	22	13	31
3	8	30	9	40
4	6	36	5	45
5	4	40	2	47
6	2	42	1	48

Le utilità sono misurabili cardinalmente e sono confrontabili, in base ai valori è possibile affermare che il soggetto B ottiene, dal consumo di 6 unità di bene, un'utilità totale di 48, maggiore rispetto al soggetto A, che ottiene solamente 42.

Come si nota, le utilità marginali sono, per entrambi, decrescenti, in quanto si ipotizza che l'utilità marginale diminuisca all'aumentare della quantità di bene consumata.

Accanto al concetto di benessere economico (e speculare ad esso) Pigou pone quello di *dividendo nazionale*¹¹, che è possibile assimilare al moderno concetto di PIL. Esso infatti rappresenta quella parte del reddito di una comunità che è misurabile in denaro.

Secondo Pigou le diverse *cause economiche* incidono direttamente sul dividendo nazionale, determinandone una variazione (positiva o negativa) che, a sua volta, determina una variazione del benessere economico complessivo.

Il legame tra dividendo e benessere viene spiegato da Pigou¹² utilizzando un modello fondato su tre semplici assunti:

- 1) Durante un ciclo economico (ad esempio una decade) il dividendo nazionale è caratterizzato da un *volume medio*.

¹⁰ Anche detta Prima Legge di Gossen, dal nome dell'economista tedesco, precursore del marginalismo, Hermann Heinrich Gossen (1810-1858) che per primo formalizza questa relazione tra utilità marginale e quantità di bene consumata.

¹¹ Ibidem, Cap. 3.

¹² Ibidem, Cap. 4.

- 2) Una determinata porzione di questo dividendo perviene ai poveri.
- 3) Tanto il dividendo, quanto la parte di esso percepita dai poveri, oscillano attorno al proprio valore medio durante il ciclo economico.

In base a questo semplice modello Pigou definisce la relazione tra dividendo nazionale e benessere economico secondo queste proposizioni:

- 1) Qualsiasi causa economica che accresca il volume medio del dividendo nazionale, senza peggiorarne la distribuzione o aumentarne la variabilità, aumenta anche il benessere economico.
- 2) Qualsiasi causa economica che accresca la porzione del dividendo nazionale percepita dai poveri, senza ridurre il valore medio del dividendo o aumentarne la variabilità, accresce anche il benessere economico.
- 3) Qualsiasi causa economica che riduca la variabilità del dividendo nazionale, senza diminuirne il volume o peggiorarne la distribuzione, aumenta anche il benessere economico.
- 4) Qualsiasi causa economica che riduca la variabilità del dividendo nazionale percepito dai poveri, pur aumentando della stessa misura la variabilità del dividendo percepito dai ricchi, aumenterà, a parità di condizioni, il benessere economico.

Da questi enunciati emerge come per Pigou, oltre che la misura totale del benessere, sia ugualmente importante anche la sua distribuzione (ossia l'equità distributiva). Ciò in considerazione dei rendimenti marginali decrescenti dell'utilità all'aumentare del reddito: dato un aumento di reddito, un individuo ricco otterrà un aumento di utilità inferiore rispetto ad un individuo povero.

Per meglio chiarire questo punto, si immagini di avere a disposizione 100 €, da elargire a uno tra due individui. Uno di essi il Ricco, possiede un reddito annuo pari a 100.000 €, mentre il secondo individuo, il Povero, ha un reddito annuo pari a 1.000 €.

Per la legge dell'utilità marginale decrescente, ci si aspetta che l'utilità che il Ricco ricaverebbe dai 100 € sia molto inferiore all'utilità che ne ricaverebbe il Povero. Questi, infatti, certamente utilizzerebbe questa somma di denaro per soddisfare i propri bisogni primari (cibo, alloggio, ecc.) traendone un'utilità superiore a quella che ne ricaverebbe il Ricco, il quale ha già presumibilmente soddisfatto i propri bisogni primari e utilizzerebbe questa somma per soddisfare bisogni di tipo diverso (hobby, beni di lusso, risparmio/investimento).

Utilizzando una tabella analoga a quella mostrata precedentemente, si osservano le differenze tra le utilità marginali:

Reddito aggiuntivo	Utilità marginale Povero	Utilità marginale Ricco
+100 €	100	10
+200 €	98	9
+300 €	96	8
+400 €	94	7
+500 €	92	6

Proprio su questa relazione tra reddito ed utilità marginale Pigou basa i propri enunciati sul legame tra dividendo nazionale percepito dai poveri e il benessere economico: in virtù del fatto che i poveri ricavano, da un aumento del reddito, un'utilità marginale superiore rispetto ai ricchi, il policy maker deve porre particolare attenzione nel favorire una più equa distribuzione del dividendo nazionale.

In base a questo concetto vengono giustificate le imposte reddituali di tipo progressivo, ossia imposte la cui aliquota marginale aumenta all'aumentare del reddito. Di seguito, a mero titolo informativo, un semplice esempio di imposta di questo tipo:

Reddito	Aliquota
€ 0-20.000	10%
€ 20,001-40.000	20%
€ 40.001-60.000	30%
€ 60.001-80.000	40%
> € 80.000	50%

Con un'imposta di questo tipo, gli individui più abbienti vengono tassati in misura maggiore, in quanto i loro redditi generano un'utilità marginale inferiore, poiché soddisfano bisogni non primari. In altre parole, ipotizzando di tassare per 1.000 € il Ricco, per poi elargire un pari trasferimento al Povero, la perdita di utilità individuale (disutilità marginale) sperimentata dal Ricco sarà inferiore all'aumento di utilità individuale (utilità marginale) del Povero e, poiché il benessere complessivo è dato dalla somma delle utilità individuali, si avrà, globalmente, un aumento del benessere sociale.

La visione di Pigou e della Vecchia Economia del Benessere verrà fortemente messa in discussione dagli esponenti della Nuova Economia del Benessere. Punto di partenza di tale critica è il rifiuto del concetto di cardinalità dell'utilità (e di conseguenza rifiuto della comparabilità delle utilità individuali) a favore di un concetto di *utilità ordinale*.

1.2 La Nuova Economia del Benessere

La Nuova Economia del Benessere introduce un nuovo modo di affrontare lo studio della materia, questa nuova modalità si fonda su due differenze importanti nell'approccio utilizzato:

- 1) Rifiuto dell'utilizzo di giudizi di valore nello studio dell'economia.
- 2) Abbandono del concetto di utilità cardinale in favore del concetto di utilità ordinale.

Riguardo al primo punto, nella Nuova Economia del Benessere, sulla scia della rivoluzione marginalista, si vuole tirare una netta linea di demarcazione tra la disciplina scientifica dell'economia e la disciplina dell'etica.

In questo senso è emblematica la definizione di economia data da Lionel Robbins, già citata precedentemente:

“L'Economica è la scienza che studia la condotta umana come una relazione tra scopi e mezzi scarsi applicabili a usi alternativi.”

Robbins sostiene la neutralità rispetto ai fini della scienza economica, ossia ritiene che l'economia, in quanto scienza, non debba occuparsi di fornire giudizi di valore circa i mezzi da utilizzare e i fini da raggiungere, poiché questa valutazione rientra nel campo d'azione dell'etica. L'economista deve unicamente, dati i mezzi scarsi a disposizione e i fini prefissati, stabilire il modo più efficiente per conseguire questi ultimi.

I diversi scopi dell'agire umano possono avere distinte caratteristiche di bontà o viltà, materialità o immaterialità, ma queste caratteristiche sono assolutamente irrilevanti per lo studioso della scienza economica, ciò che è rilevante è che il conseguimento di determinati scopi implica il sacrificio di altri e unicamente di questo aspetto deve occuparsi lo studioso.

Robbins infatti scrive:

“Disgraziatamente, non sembra logicamente possibile associare i due studi [l'Economica e l'Etica] in una forma qualsiasi che non sia una semplice giustapposizione. L'Economica tratta di fatti accertabili; l'Etica di valutazioni ed obbligazioni: i due campi d'indagine non si trovano sullo stesso piano mentale. Tra le generalizzazioni degli studi positivi e quelle degli studi normativi vi è una voragine sempre aperta, che nessuna ingegnosità può nascondere e nessuna giustapposizione nello spazio e nel tempo può colmare.... Le proposizioni contenenti il verbo “deve” appartengono ad una specie diversa da quelle contenenti il verbo “è”. Ed è difficile

vedere a che possa giovare il non tenerle separate o il non riconoscere la loro differenza essenziale"¹³

Robbins specifica che non intende affermare che gli economisti non dovrebbero interessarsi all'etica o assumere giudizi di valore come dati e in base ad essi stabilire il miglior piano di azione per conseguirli. Afferma, tuttavia, che il campo d'azione dell'economia deve essere circoscritto solo a ciò che è scientificamente dimostrabile, caratteristica estranea alle questioni di carattere etico o politico.

Ciò che determina, in ultima istanza, l'importanza della scienza economica, non è la capacità di indicare la scelta migliore tra obiettivi diversi, bensì la capacità di mettere l'uomo nelle condizioni di scegliere consapevolmente l'obiettivo da conseguire, pienamente conscio delle conseguenze che questo comporterà.

Per quanto riguarda il secondo punto, la Nuova Economia del Benessere rifiuta il concetto di cardinalità dell'utilità, ossia l'approccio secondo cui l'utilità può essere misurata assegnandole un valore numerico e possono essere compiuti confronti interpersonali di utilità.

Secondo il nuovo approccio introdotto da Vilfredo Pareto¹⁴, l'utilità va confrontata in senso ordinale, ossia può essere stabilito se una situazione sia preferita ad un'altra, ma non è possibile misurare l'utilità con un valore numerico assoluto.

Nel mondo dell'utilità cardinale, un soggetto che debba scegliere tra diversi panieri di beni, è in grado di assegnare a ciascuna scelta un valore numerico in termini di utilità conseguita:

Paniere	Utilità
A	20
B	18
C	35
D	10

In questo esempio è possibile affermare che il paniere A fa conseguire al soggetto un'utilità doppia rispetto a quella del paniere D, oppure che il paniere C fornisce un'utilità più che doppia rispetto al paniere A.

Viceversa, adottando una definizione ordinale di utilità, l'individuo può unicamente ordinare le scelte possibili secondo la propria preferenza, senza che si possa quantificare di quanto una scelta sia preferita ad un'altra:

¹³ Robbins L. (1947), pp. 181-182.

¹⁴ Pareto V. (1919), *Manuale di economia politica, con una introduzione alla scienza sociale*, Cap. III.

Paniere	Preferenza
A	2°
B	3°
C	1°
D	4°

Vengono, infatti, abbandonate le funzioni di utilità esprimenti valori numerici, in favore di un'analisi fondata sui concetti di ordinamenti di preferenza e *curve di indifferenza*, ossia insiemi di possibili alternative che il soggetto in esame considera equivalenti in termini di utilità (di ciò si dirà di più a breve).

1.2.1 Vilfredo Pareto

Fondatore della Nuova Economia del Benessere è considerato l'economista e sociologo italiano Vilfredo Pareto (1848-1923). È ricordato in particolare per la sua analisi dell'equilibrio economico e, in quest'ambito, per aver introdotto il concetto di efficienza allocativa (poi denominata *efficienza paretiana* o *ottimo paretiano*). La sua analisi è ancora oggi generalmente posta alla base dello studio dell'Economia del Benessere, nonostante i limiti e le criticità, di cui si parlerà in seguito.

Pareto definisce il suo lavoro come lo studio delle “...azioni logiche, ripetute, in gran numero, che fanno gli uomini per procacciarsi le cose che soddisfano ai gusti loro¹⁵”.

Gli uomini, per soddisfare i propri gusti, vogliono consumare i beni economici, che consentono loro di provare piacere.

Questo piacere derivante dal consumo dei beni è rappresentato dal concetto di utilità, che Pareto chiama *ofelimità*, per non incorrere in ambiguità semantiche con il termine precedente, in questo senso egli fa il seguente esempio, con riguardo alla morfina:

“Il termine di utilità è volto a significare in economia politica cosa ben diversa di quella che può significare nel linguaggio volgare. Così la morfina non è utile, nel senso volgare, anzi è nociva al morfinomane; e invece è ad esso utile economicamente, poiché ne soddisfa un bisogno, sia pure malsano.”¹⁶

Nel prosieguo si utilizzerà comunque, per semplicità espositiva, il termine utilità.

¹⁵ Ibidem, Pag. 88.

¹⁶ Ibidem, Pag. 94.

Gli individui cercano, razionalmente, di massimizzare la propria utilità, in accordo coi propri gusti, dovendo scontrarsi con alcuni ostacoli, quali, anzitutto, il proprio reddito limitato (ossia il *vincolo di bilancio*) e, a seguire, i gusti degli altri individui e la finitezza delle quantità dei beni economici, determinata dai vincoli della produzione (o vincolo di bilancio del produttore). L'equilibrio che viene a crearsi quando i gusti dei soggetti economici incontrano gli ostacoli anzidetti, è l'oggetto finale dell'analisi di Pareto, il quale definisce l'equilibrio economico come uno “...*stato il quale si manterrebbe indefinitamente, ove non fosse alterato da qualche mutamento delle condizioni in cui si osserva*”¹⁷ e in tale punto “...*i movimenti permessi dagli ostacoli sono vietati dai gusti; o viceversa*”¹⁸.

Pareto divide lo studio dell'equilibrio in tre passaggi:

- 1) Studio dell'equilibrio parziale dei gusti (equilibrio dei consumatori).
- 2) Studio dell'equilibrio parziale degli ostacoli (equilibrio dei produttori).
- 3) Studio dell'equilibrio generale, derivato dalla sovrapposizione dei due equilibri parziali, determinando un punto di ottimo paretiano.

1.2.2 Analisi dell'equilibrio secondo Pareto¹⁹

Uno degli strumenti utilizzati per un'analisi di questo tipo è la cosiddetta “*scatola di Edgeworth*”²⁰, che permette di esaminare il problema dell'allocazione di due beni tra due individui e le possibili soluzioni di equilibrio in una semplice economia di puro scambio.

Per economia di puro scambio si intende un semplice sistema economico nel quale sono resi disponibili due beni, in quantità fissa, allocati tra due soggetti economici (consumatori) i quali possono decidere di scambiare tra loro i due beni sul mercato al fine di massimizzare la propria utilità.

Una semplice rappresentazione è la seguente:

¹⁷ Ibidem, Pag. 92.

¹⁸ Ibidem, Pag. 94.

¹⁹ L'analisi che segue, che riprende quella di Pareto, è contenuta in Rosen H. S., Gayer T. (2010), *Scienza delle finanze*.

²⁰ Chiamata così in onore di Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), matematico ed economista marginalista britannico.

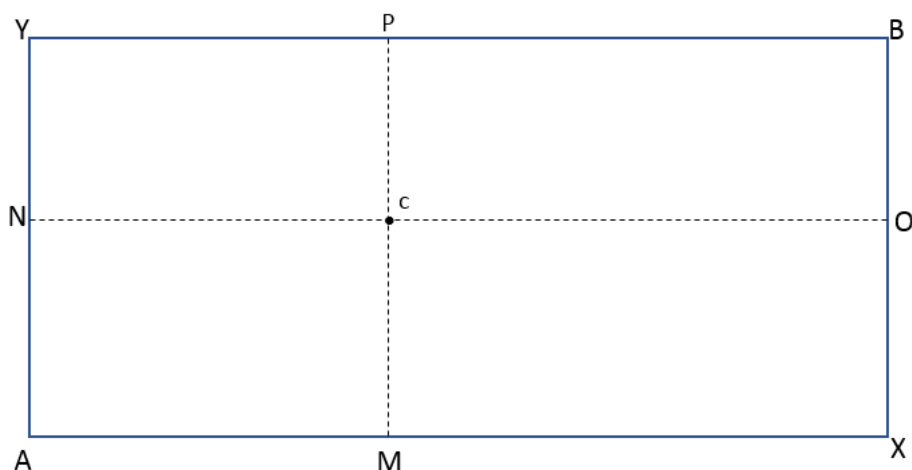


Figura 2: Scatola di Edgeworth

Supponendo un'economia in cui due soggetti, A e B si scambiano due beni X e Y, il segmento AX rappresenta la quantità totale di bene X disponibile nel sistema, mentre il segmento AY rappresenta la quantità totale di bene Y disponibile, ogni punto all'interno della scatola corrisponde quindi ad una diversa possibile allocazione di beni tra i due soggetti. Ad esempio il punto *c* corrisponde ad una allocazione in cui il soggetto A dispone di una quantità di bene X pari ad AM e ad una quantità di bene Y pari ad AN, mentre il soggetto B dispone di una quantità BP di bene X e una quantità BO di bene Y.

A questo punto si introducono nella Scatola le curve di indifferenza dei due soggetti.

Il concetto di curva di indifferenza è centrale nell'analisi paretiana dell'equilibrio, ogni curva di indifferenza di un individuo rappresenta un insieme di panieri di beni che quell'individuo considera equivalenti in termini di utilità. L'insieme delle curve di indifferenza di un individuo è chiamato *mappa di indifferenza*, e tramite di essa è possibile per ogni individuo determinare un ordinamento delle preferenze delle alternative disponibili, in linea con il concetto di utilità ordinale esposto precedentemente.

A ciascuna di queste curve Pareto attribuisce un indice di utilità tale che²¹:

- 1) Due combinazioni per le quali la scelta è indifferente devono avere lo stesso indice (si trovano quindi sulla medesima curva).
- 2) Se di due combinazioni, una è preferita, questa avrà un indice maggiore (si troverà quindi su una curva più alta).

In Figura 3, le curve di indifferenza dei due soggetti A e B, rappresentano pertanto, per ciascun soggetto, l'insieme delle allocazioni di beni X e Y che garantiscono lo stesso livello di utilità.

²¹ Pareto V. (1919), Pag. 101.

A mano a mano che ci si allontana dal vertice A, aumenta l'utilità di A, viceversa, a mano a mano che ci si discosta dal vertice B, aumenta l'utilità del soggetto B.

Nella figura seguente tutte le allocazioni di beni rappresentate dalla curva di indifferenza A4 garantiscono al soggetto A un'utilità maggiore rispetto alle allocazioni rappresentate dalla curva A1.

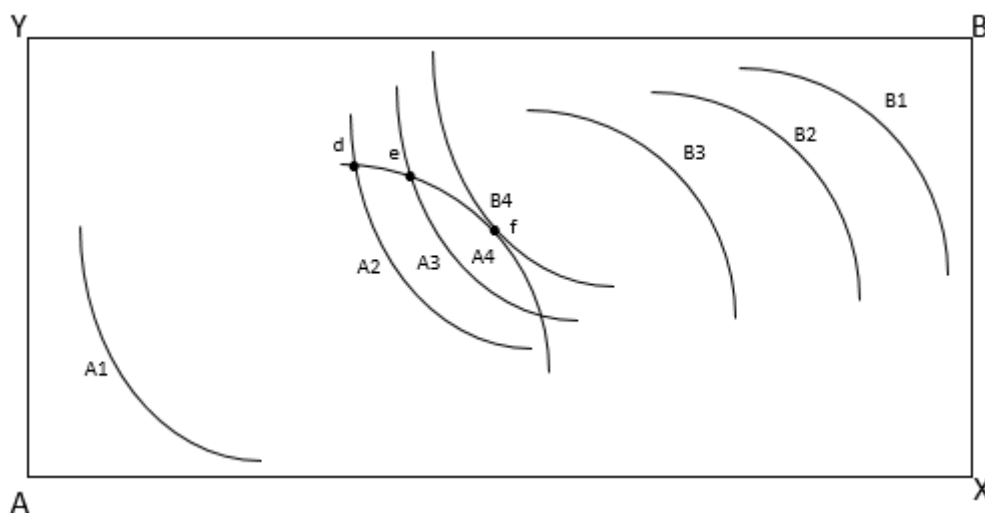


Figura 3: Curve di indifferenza

Come si può vedere le curve di indifferenza hanno due caratteristiche:

- 1) Pendenza negativa:** le curve sono inclinate negativamente rispetto all'origine, questo perché, rappresentando ciascuna un insieme di panieri ad utilità costante e considerando che le risorse sono disponibili in quantità limitata (vincolo di bilancio), l'aumentare del consumo di un bene determina necessariamente la diminuzione del consumo dell'altro.
- 2) Convessità:** per il principio dell'utilità marginale decrescente, presentato precedentemente, il consumo di quantità successive di un bene fornisce utilità marginali progressivamente inferiori. Pertanto, gli individui preferiscono consumare panieri di beni con distribuzioni più "equilibrate" a panieri con distribuzioni più "estreme".

Si supponga ora di trovarsi, in Figura 3, nel punto di intersezione tra la curva A2 e la curva B4, il punto *d*, e si supponga di voler individuare una diversa allocazione dei due beni che consenta di aumentare l'utilità di A, senza tuttavia diminuire il benessere di B. È possibile fare ciò individuando un punto su una curva di indifferenza di A più alta, che si trovi sempre sulla curva B4. Per esempio, il punto *e*, intersezione di A3 e B4, garantisce a B la stessa utilità di prima e consente ad A di ottenere un'utilità maggiore.

Questo appena introdotto è un concetto fondamentale nello studio dell'Economia del Benessere e prende il nome di “*miglioramento paretiano*”, ossia una riallocazione delle risorse che consente di migliorare la situazione di un individuo senza peggiorare quella dell'altro. In Figura 3 è possibile, partendo dal punto *d*, ottenere un miglioramento paretiano spostandosi lungo la curva B4, passando per il punto *e*, fino ad arrivare al punto di tangenza delle due curve, *f*, oltre il quale non è possibile muoversi senza spostarsi su una curva di indifferenza di B che gli conferisce un'utilità inferiore.

In questo senso il punto *f* si dice essere un punto di *ottimo paretiano*, ossia un punto da cui non è possibile aumentare l'utilità di un soggetto senza diminuire quella dell'altro. L'allocazione di beni in questo punto si dice *pareto-efficiente*.

Va segnalato che l'allocazione nel punto *f* non rappresenta l'unica allocazione pareto-efficiente, bensì una delle tante possibili: all'interno della scatola sono individuabili infiniti punti di ottimo paretiano, tutti punti in cui le risorse sono allocate senza sprechi.

L'insieme di tutti i punti pareto-efficienti all'interno della scatola di Edgeworth va a formare la cosiddetta *curva dei contratti* (Figura 4).

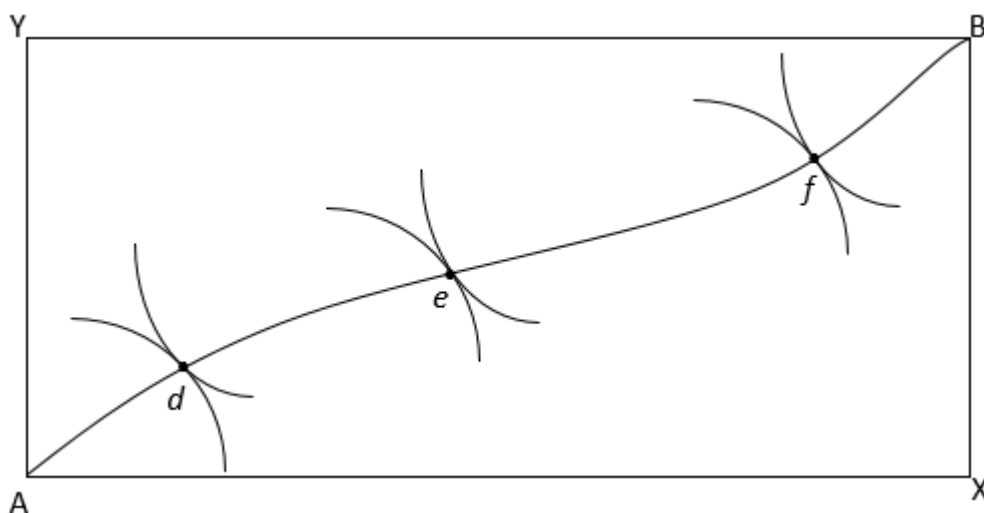


Figura 4: Curva dei contratti

La curva ha questo nome in quanto ogni allocazione individuabile su di essa può essere considerata il frutto di una contrattazione tra gli individui A e B, i quali, data una qualsiasi allocazione iniziale dei beni X e Y, procedono a scambiarsi, ottenendo una serie di miglioramenti paretiani che li portano a raggiungere un'allocazione pareto-efficiente, raggiunta la quale non è più conveniente per entrambi intraprendere ulteriori scambi, in quanto uno dei due soggetti vedrebbe peggiorata la propria condizione.

Ogni punto sulla curva dei contratti rappresenta, quindi, un punto di ottimo paretiano e corrisponde ad un punto di tangenza tra due curve di indifferenza dei soggetti.

In termini matematici si può affermare che, in quei punti, i *saggi marginali di sostituzione*, ossia quanta quantità di un bene ciascun soggetto è disposto a scambiare per una unità dell'altro, sono uguali:

$$SMS_{XY}^A = SMS_{XY}^B$$

Finora si è analizzata la situazione di equilibrio ipotizzando che i beni fossero disponibili in quantità fisse, si tratta di un'ipotesi che semplifica molto ciò che avviene nell'economia reale. Nella realtà i beni X e Y necessitano, per essere prodotti, di input produttivi che sono disponibili in quantità limitate, di modo che, se questi vengono utilizzati in maniera efficiente, aumentando la quantità prodotta di bene X, si riduce la quantità prodotta di bene Y.

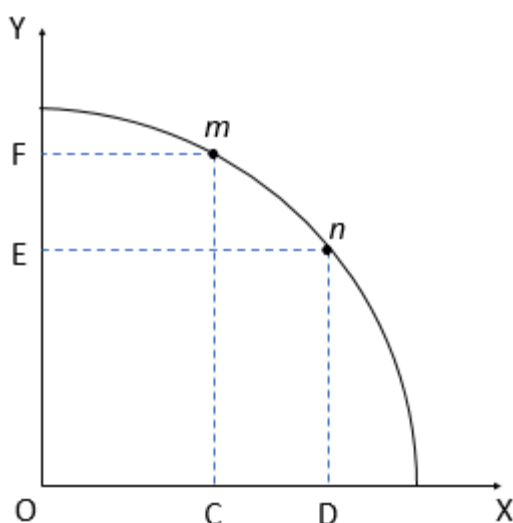


Figura 5: Frontiera delle possibilità produttive

In Figura 5 è rappresentata la *frontiera delle possibilità produttive*, essa indica, data la quantità prodotta di bene X, la corrispondente quantità producibile di bene Y, stanti gli input produttivi. Si ipotizzi di trovarsi inizialmente nel punto *m*. In questo punto vengono prodotte una quantità di beni X e Y rispettivamente OC e OF.

Se si intendesse aumentare la produzione di X di CD, portandola a OD, si dovrebbe, necessariamente, ridurre la quantità prodotta di Y di EF, portandola a OE. Nel grafico ci si sposterebbe lungo la curva dal punto *m* fino al punto *n*.

Esiste quindi una relazione tra la riduzione della quantità prodotta di Y e l'aumento corrispondente ottenibile della quantità prodotta di X, tale relazione prende il nome di *saggio marginale di trasformazione*, e corrisponde al rapporto tra le distanze EF e CD:

$$SMT_{XY} = \frac{EF}{CD}$$

La distanza EF può essere interpretata come il costo marginale dell'aumento di produzione di X, e così la distanza CD rispetto a un aumento di produzione di Y, pertanto la formula diventa:

$$SMT_{XY} = \frac{CM_X}{CM_Y}$$

Per determinare se un'allocazione di equilibrio dei beni in questa economia corrisponde ad un equilibrio pareto-efficiente si deve quindi verificare che questa allocazione, oltre a trovarsi sulla curva delle possibilità produttive (sia cioè efficiente nella produzione) si trovi anche sulla curva dei contratti (sia cioè efficiente nel consumo), pertanto si avrà, come condizione di equilibrio generale:

$$SMT_{XY} = SMS_{XY}^A = SMS_{XY}^B$$

A questo punto ci si può chiedere come sia possibile ottenere una situazione di equilibrio paretiano.

Alla domanda risponde il Primo Teorema Fondamentale dell'Economia del Benessere, secondo il quale, *in un sistema economico perfettamente concorrenziale*²² *l'allocazione di equilibrio delle risorse è pareto-efficiente.*

Questo enunciato avvala fortemente la tesi della superiorità dei meccanismi del prezzo e del mercato concorrenziale nel determinare il raggiungimento dell'equilibrio economico, inteso come equilibrio paretiano (impossibilità di migliorare la condizione di un soggetto senza peggiorare quella di un altro). Tale equilibrio è inteso, nella teoria della Nuova Economia del Benessere, come l'unico obiettivo che lo studioso dell'Economia del Benessere deve ed è in grado di perseguire: il raggiungimento della massima efficienza del sistema economico.

In condizioni di concorrenza perfetta l'allocazione di equilibrio paretiano viene raggiunta autonomamente dai soggetti economici attraverso gli scambi, senza necessità di intervento da parte di soggetti terzi.

²² Si ricorda che le condizioni della concorrenza perfetta sono le seguenti:

- Venditori e compratori non fanno il prezzo
- I beni disponibili sono tra loro omogenei
- Assenza di barriere all'entrata
- Assenza di asimmetrie informative

In questo senso lo Stato è relegato a semplice controllore, che sovrintende a che le condizioni della concorrenza perfetta siano rispettate e istituisce un sistema di leggi che diano certezza agli scambi economici, assicurando il rispetto dei diritti di proprietà.

Uno dei principali limiti di questo teorema è che le condizioni poste alla base della concorrenza perfetta sono estremamente specifiche e, di fatto, raramente riscontrabili nella realtà. Fuori da questo modello ideale della concorrenza perfetta, è spesso necessario l'intervento diretto dello Stato, che, al fine di ripristinare tali condizioni ideali, vada a correggere i cosiddetti *fallimenti del mercato*.

I fallimenti del mercato si determinano quando vengono meno una o più delle condizioni che determinano la concorrenza perfetta. Senza pretesa di esaustività, di seguito un breve elenco dei principali fallimenti del mercato:

- **Condizioni di concorrenza limitata o assente:** può accadere che vengano a determinarsi mercati in cui la concorrenza è limitata o assente. Ciò accade quando, per ragioni che possono essere varie (dal tipo di bene commercializzato alle caratteristiche del mercato osservato), esiste un unico venditore (monopolio) o un numero limitato di essi (oligopolio) che servono tutto il mercato. La presenza di un numero limitato di venditori fa sì che in capo ad essi si crei del potere di mercato, che consente loro di imporre le condizioni in cui opera il mercato, alzando i prezzi per gli acquirenti e impedendo l'ingresso nel mercato a potenziali concorrenti.

Per porre freno agli abusi del potere di mercato lo Stato può intervenire cercando di limitare questo potere. Può fare ciò, ad esempio, cercando di favorire l'ingresso di nuovi agenti sul mercato o intervenendo per impedire che si formino accordi (cartelli) tra i venditori per tenere alti i prezzi.

- **Esternalità:** si creano quando il meccanismo dei prezzi non riesce a rappresentare adeguatamente la totalità dei costi (o dei benefici) derivanti dal consumo (o dalla produzione) di un bene. Ciò si manifesta in un disallineamento tra *costo privato* e *costo sociale* di un determinato bene o servizio, dove il primo rappresenta il costo sopportato dall'individuo che produce/consuma il bene/servizio, mentre il secondo rappresenta il costo sostenuto dalla comunità nel complesso, che comprende il costo dell'individuo ed eventuali altri costi sostenuti da terzi²³.

²³ Un agente economico razionale mira alla massimizzazione del proprio benessere. Si immagini il produttore di un certo bene, il cui obiettivo è la massimizzazione del profitto: egli continua a produrre fino a che i propri ricavi marginali sono uguali ai costi marginali $RM_p = CM_p$. In equilibrio ed in assenza di esternalità, i costi e ricavi marginali privati corrispondono ai costi e ricavi marginali sociali $RM_p = CM_p = RM_s = CM_s$.

In presenza di esternalità (negativa), invece, i costi marginali sociali includono anche dei costi sostenuti da terzi (diversi dal produttore) $CM_s = CM_p + CM_{es}$.

Il caso classico di esternalità (negativa) è rappresentato dall'inquinamento: un imprenditore realizza una fabbrica tenendo conto unicamente dei costi di costruzione e produzione da lui direttamente sopportati. Si ipotizzi però che il processo di produzione comporti la creazione di materiale inquinante che viene disperso in un corso d'acqua limitrofo. Questo corso d'acqua va ad irrigare i campi dei contadini vicini che vedono danneggiato il proprio raccolto, subendo essi il costo dell'inquinamento prodotto dalla fabbrica. L'imprenditore non tiene conto del costo dell'inquinamento in quanto non è da lui effettivamente sostenuto e produce, quindi, una quantità eccessiva di bene rispetto al dovuto.

In questo caso lo Stato può porre rimedio al problema dell'esternalità negativa, facendo in modo di internalizzare il costo dell'inquinamento nella funzione di costo dell'imprenditore, ad esempio imponendo una maggiore tassazione sulle imprese inquinanti che, di conseguenza, adegueranno la quantità prodotta ai nuovi e superiori costi marginali.

Analogamente, vi possono essere casi di esternalità positive, ossia casi in cui i benefici sociali derivanti dalla produzione/consumo di un bene sono superiori ai benefici privati, e la società trarrebbe giovamento da una maggiore produzione di tale bene. In questo caso il rimedio potrebbe consistere in un contributo elargito dallo Stato alle imprese produttrici per spingerle ad aumentare la produzione di tale bene.

- **Beni pubblici:** si ha presenza di beni pubblici nei casi di beni aventi le caratteristiche di non rivalità (il consumo del bene da parte di un individuo ne riduce la quantità a disposizione degli altri individui) e non escludibilità (impossibilità di rendere il bene indisponibile ad uno o più individui) nell'uso.

Nel caso di presenza di beni pubblici, poiché non è possibile escluderne il consumo per gli individui non paganti, tali beni non verranno forniti autonomamente dal mercato e se ne verificherà una penuria, costringendo lo Stato ad intervenire fornendoli direttamente. Un classico esempio di scuola è il faro, in quanto non c'è limite a quante imbarcazioni possono fruirne né è possibile impedire che alcune imbarcazioni ne fruiscano. Altri esempi possono essere costituiti dalle infrastrutture o dalla difesa nazionale.

Ciò comporta che il costo marginale privato sia inferiore al costo marginale sociale $CM_p < CM_s$ e, di conseguenza, il produttore è portato a produrre una quantità di bene superiore a quanto sarebbe invece necessario per massimizzare il benessere complessivo.

Appurate le condizioni per l'ottenimento di un equilibrio (ottimo) paretiano, va ribadito che in un sistema non esiste un solo punto di ottimo. Le diverse allocazioni di risorse che costituiscono un equilibrio pareto-efficiente sono potenzialmente infinite. La regola dell'ottimo paretiano afferma unicamente che, con data allocazione, i beni sono distribuiti in maniera efficiente, senza che vi siano sprechi. Questa regola non dice nulla, però, rispetto alla desiderabilità o all'equità di una particolare allocazione e, nemmeno permette di confrontare tra loro equilibri differenti. È questo un ulteriore limite del primo teorema e, più in generale, dell'analisi paretiana: essa si concentra unicamente nello studiare i modi e le vie per raggiungere l'efficienza allocativa, raggiungendo un punto in cui le risorse disponibili siano allocate senza il minimo "spreco". L'efficienza diventa l'unico faro che indica la via da percorrere.

Viene ignorato, tuttavia, il problema dell'equità sociale e della giustizia distributiva, tema che era stato invece affrontato da Pigou e Bentham, i quali si interrogavano su come poter massimizzare il benessere sociale, affermando anche la necessità di attuare politiche redistributive.

Osservando la curva dei contratti, in Figura 4, si possono notare, per esempio, tre equilibri possibili, tutti ottimi paretiani, ma che sottendono allocazioni fortemente diverse: il punto d si trova su una curva del soggetto A molto bassa, egli ha poca quantità di entrambi i beni e di conseguenza ottiene un'utilità molto inferiore rispetto al soggetto B, che si trova su una curva di utilità molto elevata e che dispone dei beni in quantità di molto maggiore. La situazione si capovolge ponendosi nel punto f , in cui invece A ottiene molta più utilità di B, mentre nel punto e si osserva una allocazione intermedia tra i due estremi.

Tutti e tre i punti, come detto, rappresentano allocazioni efficienti nel senso di Pareto, ma corrispondono ad allocazioni molto diverse sotto il punto di vista dell'equità.

Un policy maker potrebbe preferire, ad esempio, la situazione intermedia, riscontrabile nel punto e , perché la considera preferibile sotto la lente dell'equità e si può chiedere come raggiungere tale situazione.

Il Secondo Teorema Fondamentale dell'Economia del Benessere risponde che *qualsiasi allocazione di ottimo paretiano può essere raggiunta come equilibrio in un sistema economico concorrenziale, data la distribuzione iniziale delle risorse.*

Questo enunciato afferma dunque che, determinata l'allocazione di equilibrio che si considera desiderabile, non solo in punto di efficienza, ma anche di equità, è possibile ottenere tale allocazione andando a redistribuire la dotazione iniziale di risorse in capo ai soggetti. Emerge qui preponderante il ruolo dello Stato, che se nel primo Teorema svolgeva un ruolo di contorno, qui entra in gioco con tutto il suo peso, imponendo tributi ed elargendo trasferimenti che vanno a modificare in maniera sostanziale le condizioni dei soggetti, rischiando anche di

alterare l'efficienza del sistema. Perché questo non accada è necessario che i tributi e i trasferimenti imposti dal policy maker siano di un tipo particolare, detto *in somma fissa*, devono cioè essere configurati in maniera tale da non modificare il comportamento adottato dai soggetti economici.

Se si adottano degli interventi di questo tipo, il Teorema afferma che è possibile tenere separati i due problemi, quello dell'efficienza da quello dell'equità.

Nella realtà, tuttavia, è molto difficile per il policy maker intervenire sulle dotazioni iniziali senza modificare il comportamento dei destinatari di tali misure e viene quindi a determinarsi un trade-off tra efficienza ed equità: ogni intervento dello Stato è costoso, perché se da una parte consente di riequilibrare la bilancia in favore dei soggetti più svantaggiati, dall'altra comporta dei costi che possono andare a ridurre l'efficienza, o, in termini più concreti, l'output totale del sistema economico.

1.3 Estensioni alla Teoria dell'Economia del Benessere

1.3.1 La Funzione del Benessere Sociale

Una delle maggiori critiche rivolte all'analisi dell'Economia del Benessere proposta da Pareto, ruota attorno al concetto stesso di ottimo paretiano: per quanto il concetto possa essere definito in maniera esplicita e analitica, non è possibile confrontare tra loro due punti di ottimo paretiano, che pure possono corrispondere a situazioni reali molto diverse tra loro.

Abram Bergson (1914-2003) e Paul A. Samuelson (1915-2009) sono due economisti americani che hanno dato un importante contributo in questo senso, introducendo²⁴ il concetto di Funzione del Benessere Sociale.

Questa Funzione (di seguito FBS) incorpora una serie di giudizi di valore e permette di analizzare e confrontare, a partire dai singoli fattori che la influenzano, la desiderabilità sociale di situazioni alternative, siano pure esse punti di ottimo paretiano.

In questo modo Bergson e Samuelson riescono a superare l'analisi di Pareto, completamente devota all'efficienza allocativa, introducendo nell'analisi dei giudizi di valore, o se si vuole preferenze distributive, che essi ritengono inevitabili in una disciplina dall'approccio normativo quale è l'Economia del Benessere.

A questo punto, con l'introduzione del concetto di FBS, è possibile ampliare l'analisi del paragrafo precedente.

²⁴ Bergson A. (1938), *A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics* e Samuelson P. A. (1947), *Foundations of Economic Analysis*.

Si è detto, relativamente alla curva dei contratti (Figura 4), che tutti i punti che vi appartengono rappresentano punti di ottimo paretiano, specificando che, sotto il profilo dell'utilità ottenuta dai due soggetti in esame, vi sono importanti differenze di cui tenere conto.

Per poter evidenziare queste differenze, è possibile tracciare su un grafico la curva che, data l'utilità ottenuta dal soggetto A, indica quella conseguita da B:

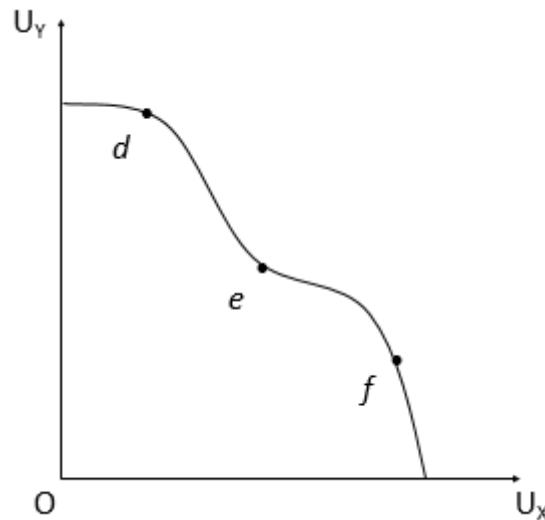


Figura 6: Frontiera delle utilità possibili

La curva in Figura 6 è chiamata *frontiera delle utilità possibili* e rappresenta l'utilità ottenuta dai soggetti in ciascun punto della curva dei contratti. I punti indicati sulla frontiera sono la trasposizione di quelli di equilibrio rappresentati in Figura 4, i punti *d* e *f* corrispondono ad equilibri in cui le utilità ottenute dai soggetti sono fortemente disuguali, mentre il punto *e* rappresenta un equilibrio di sostanziale parità tra le utilità ottenute.

Tutti i punti al di sotto della linea esprimono allocazioni poste al di fuori della curva dei contratti, che non costituiscono, quindi, punti di equilibrio paretiano, mentre tutti i punti al di sopra di essa corrispondono ad allocazioni non raggiungibili nel sistema considerato, poiché i beni sono disponibili in quantità finite.

A questo punto si ipotizza l'esistenza di una FBS, che descrive le preferenze della collettività circa la distribuzione delle utilità dei soggetti:

$$W = f(U_X, U_Y)$$

W rappresenta il benessere sociale e viene supposto sia una funzione crescente, cioè si suppone che il benessere collettivo aumenti all'aumentare delle utilità degli individui. Similmente a quanto fatto con le preferenze dei consumatori, è possibile tracciare delle curve di indifferenza

che indicano tutte le combinazioni di utilità dei soggetti che garantiscono il medesimo livello di benessere sociale.

Sovrapponendo le curve di indifferenza al grafico della frontiera delle utilità:

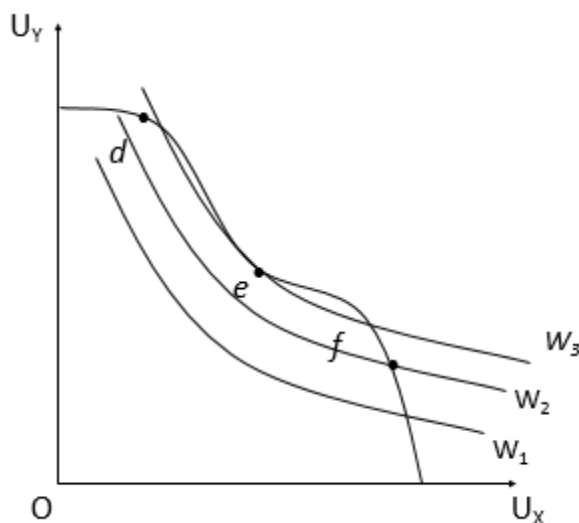


Figura 7: Curve d'indifferenza e benessere

Le curve di indifferenza disegnate in Figura 7 sono inclinate negativamente, poiché è ragionevole pensare che, diminuendo l'utilità di Y, per mantenere invariato il benessere sociale è necessario che l'utilità di X aumenti.

Si noti che, data questa forma della funzione di benessere sociale e delle curve di indifferenza, l'allocazione nel punto *e* è preferibile a quella nel punto *f*, poiché si trova su una curva di indifferenza (W_3) più alta.

Per ottenere l'allocazione che massimizza il benessere sociale è quindi necessario trovare il punto della frontiera delle utilità che sia tangente a una curva di indifferenza.

Si può immaginare che una generica FBS (raffigurata attraverso le curve di indifferenza sociale in Figura 7) si possa basare su alcuni assunti²⁵:

- 1) Welfarismo: la FBS (W) dipende unicamente dalle utilità dei singoli individui della società osservata.

$$W = f(U_1, U_2, U_3, \dots, U_n)$$

- 2) Sovranità del consumatore: l'utilità degli individui è valutata sulla base del giudizio del singolo interessato.
- 3) Principio forte di Pareto: il benessere sociale cresce (o al più rimane costante) quando cresce una sola delle utilità individuali, ferme restando le altre.

²⁵ Longobardi, Peragine (2006), *Appunti di introduzione all'economia pubblica*, Cap. 3.

- 4) Avversione alla disuguaglianza: le curve di indifferenza sociale sono convesse, ossia la società preferisce distribuzioni dell'utilità più eque rispetto a distribuzioni più disuguali (per esempio, in figura 7, il punto *e* è preferito al punto *f*).

La forma delle curve di indifferenza sociale dipende, ovviamente, dai giudizi di valore adottati nel costruire la Funzione e possono variare grandemente a seconda delle preferenze distributive della società considerata.

Nel primo paragrafo è stato mostrato un particolare tipo di FBS, la FBS cosiddetta “*utilitarista*”, un altro tipo molto noto è la FBS “*rawlsiana*”.

1.3.1.1 La FBS rawlsiana

Questa FBS trae il nome da John Bordley Rawls (1921-2002), filosofo statunitense che ha concentrato i suoi studi in particolare sui temi concernenti la filosofia morale e politica.

In campo economico è ricordato per le sue teorie riguardanti l'equità e la giustizia sociale. Di particolare rilevanza, in questo senso, è la sua teoria della “*posizione originaria*”²⁶: Rawls ipotizza che i futuri membri di una società si riuniscano per stendere un contratto sociale che stabilisca i diritti e i criteri di giustizia distributiva che vigeranno nella futura società. Questi soggetti sono completamente ignari circa la propria futura posizione sociale ed economica e sono altresì avversi al rischio, pertanto, non sapendo se saranno ricchi o poveri, preferendo assicurarsi contro il rischio della povertà, opteranno per un criterio di giustizia distributiva che favorisca la redistribuzione della ricchezza verso i cittadini meno abbienti.

Questo tipo di approccio porta ad applicare la cosiddetta regola del *maximin*, ossia tende a massimizzare il benessere del soggetto più povero. In termini di FBS, Rawls fa coincidere il benessere sociale con il benessere del soggetto più svantaggiato della società:

$$W = \min (U_1, U_2, \dots, U_n)$$

Graficamente, le curve di indifferenza sociale di una funzione rawlsiana, hanno una tipica forma a L:

²⁶ Rosen, Gayer (2010) p. 142

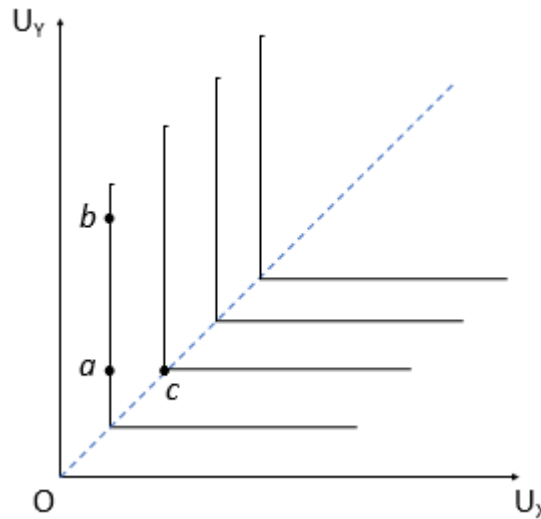


Figura 8: FBS rawlsiana

Come si può osservare graficamente, con una FBS di questo tipo, anche aumentando il benessere di Y, passando dal punto *a* al punto *b*, il benessere sociale non aumenta, poiché ci si sposta sulla stessa curva di indifferenza, lasciando invariato il benessere di X, soggetto più svantaggiato. Passando invece da *a* a *c*, rimane invariato il benessere di Y, ma aumenta quello di X, che era il soggetto più svantaggiato nella precedente situazione, portando l'equilibrio su una curva di indifferenza più alta, corrispondente ad un maggiore benessere sociale.

In questo modo, una società che applicasse questo tipo di FBS, convergerebbe verso la perfetta uguaglianza del benessere tra gli individui.

Una delle critiche poste alla teoria della posizione originaria di Rawls è che non necessariamente gli individui posti in tale posizione sceglierebbero un criterio di questo tipo. Quelli immaginati da Rawls, infatti, sono individui estremamente avversi al rischio, altri individui, dotati di avversione al rischio inferiore, potrebbero optare per un criterio di giustizia sociale meno restrittivo, che tolleri un certo grado di disuguaglianza per permettere ad alcuni individui di ottenere un maggiore benessere.

1.3.2 Il Principio di Compensazione

Uno dei principali limiti dell'approccio paretiano allo studio dell'Economia del Benessere è riscontrabile nel suo utilizzare, quale unico metro di misura della bontà di una politica economica, il concetto di miglioramento paretiano.

Questo comporta, da un lato, l'impossibilità di confrontare tra loro situazioni alternative di equilibri pareto-efficienti (salvo ricorso alle curve di indifferenza sociale²⁷), dall'altro, la bocciatura aprioristica di tutte quelle politiche che non determinano effetti corrispondenti a miglioramenti paretiani, indipendentemente dall'entità relativa del beneficio ottenuto e del danno sofferto dalle differenti parti interessate.

Una soluzione a questa problematica scaturisce dal cosiddetto Principio di Compensazione di Kaldor-Hicks.

Secondo questo principio, nel caso in cui l'adozione di una politica portasse ad un aumento del benessere per un gruppo di individui e in una riduzione del benessere per un altro gruppo, e i membri del primo gruppo potessero compensare i membri del secondo in modo tale che, nel complesso, tutti stiano meglio (o perlomeno nessuno stia peggio), allora una tale politica dovrebbe essere intrapresa, in quanto aumenta il benessere complessivo.

Nicholas Kaldor esprime questo principio utilizzando come esempio l'effetto dell'abrogazione delle "Corn Laws"²⁸.

Le Corn Laws erano una serie di leggi in vigore nel Regno Unito nella prima metà del XIX secolo, che imponevano dazi sull'importazione di cereali dalle colonie, in modo da proteggere gli interessi dei proprietari terrieri britannici dai prezzi più competitivi dei cereali provenienti d'oltremare.

Secondo Kaldor i due effetti dell'abrogazione delle Corn Laws sono i seguenti:

- 1) Vi è una riduzione del prezzo dei cereali, dovuta alla concorrenza dei cereali delle colonie. Questo comporta un aumento generale dei redditi reali, in quanto ora lo stesso reddito nominale di prima consente di acquistare una maggior quantità di cereali.
- 2) Vi è un cambiamento nella distribuzione dei redditi, in quanto si riduce il reddito dei proprietari terrieri e aumenta il reddito degli altri produttori.

Date queste due premesse, Kaldor afferma che è possibile per il governo mantenere invariata la distribuzione dei redditi, compensando i proprietari terrieri del minor reddito attraverso dei sussidi ottenuti tassando coloro che hanno visto aumentare il proprio reddito.

In tal modo la distribuzione dei redditi rimane invariata (nessuno sta peggio), ma il prezzo dei cereali è inferiore rispetto alla situazione precedente (pertanto i consumatori sperimentano un aumento del reddito reale).

²⁷ Vedi paragrafo precedente.

²⁸ Kaldor N. (1939), *Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility*.

In questo caso, attraverso la compensazione degli individui danneggiati dalla nuova politica, si riesce ad ottenere comunque un aumento del benessere complessivo. Agendo unicamente sulla base del principio di miglioramento paretiano, non sarebbe stato possibile raggiungere tale obiettivo: la presenza di individui danneggiati dalla nuova politica avrebbe indicato al policy maker la non bontà della stessa.

John R. Hicks sintetizza le caratteristiche della Nuova Economia del Benessere e riflette sul tema dell'incomparabilità delle utilità individuali²⁹.

Se l'obiettivo dell'Economia del Benessere è quello di prescrivere la politica migliore per massimizzare il benessere di tutti gli individui appartenenti ad una comunità, è necessario poter identificare gli effetti su ciascuno di essi. Tuttavia, secondo Hicks, questo corrisponderebbe a dover misurare la temperatura di n individui utilizzando n termometri, ciascuno con scale differenti.

Non essendo possibile comparare le utilità individuali allora l'Economia del Benessere si rivelerebbe inutile, qualora non vi fossero occasioni di miglioramento paretiano.

L'unica soluzione è, pertanto, ricorrere al principio di compensazione, introdotto da Kaldor.

In genere, qualsiasi politica economica comporta una modifica dei prezzi e, quando questi variano, si hanno guadagni da una parte e perdite dall'altra, la soluzione consiste nel compensare le perdite coi guadagni e ottenere comunque un aumento netto del benessere.

In questo modo si può giungere ad un aumento del benessere complessivo, pur in assenza di occasioni di miglioramento paretiano.

Hicks osserva che nella realtà dei fatti non sono mai state date compensazioni ai perdenti, in quanto le discussioni sull'implementazione delle politiche avvengono sempre in un clima di scontro e opposizione tra le parti, allo stesso tempo non sostiene che i perdenti dovrebbero sempre ricevere indennizzi. Questa è una questione di distribuzione e pertanto non vi può essere una regola generale valida per ogni occasione, ma ciascun caso deve essere valutato a sé.

È utile, a questo punto, mostrare una rappresentazione grafica del principio di compensazione:

²⁹ Hicks J. R. (1939), *The Foundations of Welfare Economics*.

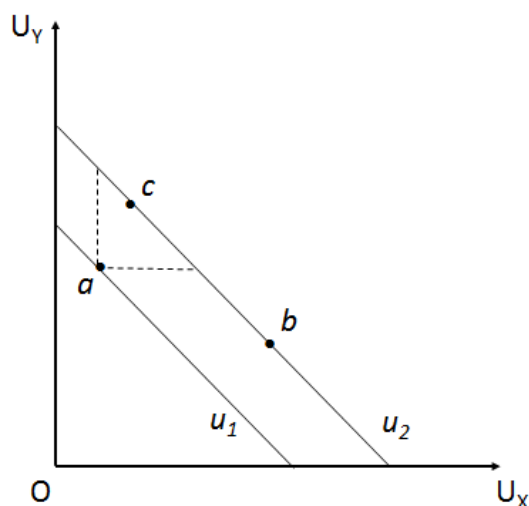


Figura 9: Principio di compensazione

In Figura 9 sono rappresentate due frontiere delle utilità, relative alle utilità ottenute da due individui (o gruppi di individui). La curva u_1 corrisponde alla situazione iniziale, in cui l'equilibrio è nel punto a .

A partire da questa situazione, seguendo il criterio paretiano, si adotterà una determinata politica unicamente nel caso in cui il nuovo equilibrio si trovasse nell'area compresa tra le due linee tratteggiate, ad esempio il punto c sulla curva u_2 , in cui nessuno delle parti sta peggio rispetto al punto di equilibrio iniziale a .

Ipotizzando che la politica oggetto di analisi sposti il nuovo equilibrio nel punto b . In tale punto il soggetto X ha aumentato la propria utilità, mentre il soggetto Y l'ha vista ridursi, pertanto, applicando il principio paretiano, tale politica non dovrebbe essere introdotta.

Seguendo invece il Criterio di Kaldor-Hicks, si immagina che, a seguito dell'introduzione della politica, il soggetto X possa compensare il soggetto Y della perdita subita (di sua iniziativa o per intervento del policy maker che attua una redistribuzione). Ipotizzando che, a seguito della compensazione, l'equilibrio si sposti dal punto b al punto c , si osserva che, in tale punto, entrambi gli individui stanno meglio rispetto al punto a , pertanto si conclude che la politica dovrebbe essere attuata.

Va notato che è sufficiente che la compensazione sia potenziale, essa non deve necessariamente avvenire: nel grafico il punto b è preferibile al punto a , perché in potenza sarebbe possibile spostarsi dal punto b al punto c , sta poi il policy maker la scelta se adottare o meno l'eventuale compensazione (redistribuzione) secondo i propri giudizi di valore.

Una delle critiche mosse al principio di Kaldor-Hicks consiste nel fatto che può portare a situazioni contraddittorie, il cosiddetto *paradosso di Scitovsky*³⁰, in cui, allo stesso tempo, il nuovo equilibrio è preferibile al primo, ma anche il primo equilibrio è preferibile al nuovo. Una rappresentazione grafica può aiutare a comprendere meglio quanto esposto:

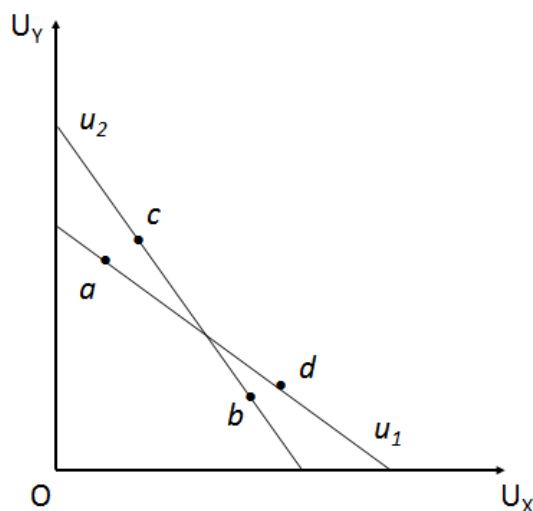


Figura 10: Il paradosso di Scitovsky

In figura 10 il punto di equilibrio iniziale è *a*, ipotizzando che, a seguito dell'adozione della politica analizzata, l'equilibrio si sposti in *b*, tale punto sarebbe da preferire ad *a* secondo il criterio di Kaldor-Hicks, in quanto sarebbe potenzialmente possibile per *X* compensare *Y* della perdita subita ed ottenere comunque un guadagno, portando l'equilibrio nel punto *c*.

Questa conclusione porterebbe a propendere per l'adozione della politica. Tuttavia, si provi a considerare il percorso inverso: partendo dal punto *b*, l'abolizione della politica porterebbe l'equilibrio nel punto *a*, in cui *Y* potrebbe compensare *X* della perdita subita e avere comunque un guadagno, portando l'equilibrio nel punto *d*.

Scitovsky nota che in questo caso applicando il criterio di Kaldor-Hicks, tanto il punto *b* è preferito al punto *a*, quanto il punto *a* è preferito al punto *b*.

Questa differenza di risultato rispetto all'esempio precedente è rappresentata graficamente dal fatto che le due frontiere di utilità, mostrate in Figura 10, si intersecano.

Ciò avviene in relazione al tipo di politica adottata: non necessariamente, come nell'esempio di Kaldor-Hicks, la nuova frontiera delle utilità sarà strettamente superiore alla frontiera

³⁰ Scitovsky T. (1941), *A Note on Welfare Propositions in Economics*.

originaria, potrebbe avvenire, come in Figura 10, che la nuova curva intersechi la precedente e, in questo caso, si può osservare il paradosso di Scitovsky³¹.

Pertanto, la soluzione proposta da Scitovsky è quella di considerare una seconda condizione in aggiunta al criterio Kaldor-Hicks, le due condizioni che devono essere rispettate per l'adozione di una politica diventano:

- 1) Deve essere possibile, per il soggetto favorito dall'introduzione della politica, compensare il soggetto sfavorito della perdita subita, in modo che nessuno dei due perda.
- 2) Non deve essere possibile per il soggetto sfavorito dalla politica convincere il favorito a tornare nella posizione iniziale, compensandolo della perdita subita.

1.3.3 Il teorema dell'impossibilità di Arrow

Un contributo importante allo studio dell'Economia del Benessere, in particolare per quanto riguarda la definizione e lo studio della Funzione del Benessere Sociale, è stato dato da Kenneth J. Arrow (1921-2017).

Arrow si è occupato di studiare e approfondire la Teoria della Scelta Collettiva, ossia come una collettività, attraverso un determinato meccanismo, può trasformare le preferenze individuali in scelte collettive³².

I suddetti meccanismi, individuati da Arrow sono quattro:

- 1) **Il voto:** utilizzato in genere negli stati democratici per le decisioni di stampo politico.
- 2) **Il mercato:** utilizzato in genere per le decisioni di stampo economico.
- 3) **La dittatura:** meccanismo in cui la decisione di un singolo individuo determina la decisione collettiva.
- 4) **La convenzione:** meccanismo in cui la scelta collettiva è determinata secondo un insieme di valori largamente condiviso che determina un'assenza di contrasto nelle preferenze individuali (es. religione, tradizione).

Arrow osserva che nelle società guidate dai meccanismi della dittatura e della convenzione, la scelta collettiva viene determinata senza particolari difficoltà e può essere considerata razionale. Di converso, nelle società guidate dai meccanismi degli altri tipi, la scelta collettiva viene determinata a partire da preferenze individuali inevitabilmente contrastanti. Lo scopo del lavoro

³¹ Il motivo dell'intersezione delle curve è dato dalle variazioni relative di variazione equivalente e variazione compensativa sperimentate dai due individui al variare del prezzo dei beni conseguente alla nuova politica, si rimanda a Winch, D. M. (1971) *Analytical Welfare Economics*.

³² Arrow, K. J. (1951), *Social Choice and Individual Values*. Cap.I.

di Arrow è capire se esista un meccanismo per trasformare le preferenze individuali degli individui appartenenti a una collettività in una scelta collettiva, e se questa scelta mantiene determinate caratteristiche di razionalità.

Il procedimento comporta che, dati gli ordinamenti di preferenza dei singoli individui rispetto a differenti stati del mondo, si costruisca un ordinamento delle preferenze collettive che ordini i diversi stati del mondo secondo le preferenze della collettività nel suo complesso, tale per cui la collettività, che ha l'obiettivo di massimizzare il proprio benessere, opti ogni volta per la scelta che le permetta di raggiungere questo obiettivo.

Nella sua analisi, Arrow assume, come Bergson e Samuelson, l'impossibilità di misurare cardinalmente le utilità individuali, e, di conseguenza, l'impossibilità di confrontare tra loro le utilità di diversi individui. L'unica modalità razionale di considerare e confrontare le scelte degli individui è quella di ordinarle secondo una scala di preferenze, senza alcun significato cardinale³³.

Si consideri, inizialmente, l'ordinamento delle preferenze individuali di un singolo individuo. Ad esso vengono proposte differenti alternative (o stati del mondo) ed esso deve ordinarle secondo la propria preferenza. Queste alternative sono proposte ogni volta a coppie di due (chiamiamole x e y) e ogni volta l'individuo deve scegliere una delle seguenti opzioni:

- x è preferita a y .
- y è preferita a x .
- x e y sono indifferenti tra loro.

Confrontando tra loro tutte le possibili coppie di alternative si giunge all'ordinamento delle preferenze individuali.

Per giungere ad un ordinamento delle varie alternative e affinché questo ordinamento possa essere definito razionale dovranno essere rispettate due proprietà o assiomi:

- 1) Qualsiasi coppia di alternative deve essere confrontabile: ossia per ogni coppia di alternative x e y , una deve essere preferita all'altra oppure le due devono essere indifferenti.
- 2) Deve valere la proprietà transitiva: per ogni x , y e z , se x è preferito (indifferente) a y e y è preferito (indifferente) a z , allora x è preferito (indifferente) a z .

Una volta definiti gli ordinamenti di preferenza individuali, è necessario giungere all'ordinamento di preferenza sociale. Esso può essere determinato attraverso la Funzione del

³³ Ibidem. Cap II.

Benessere Sociale, che Arrow definisce come il processo o regola che permette, a partire da un insieme di ordinamenti individuali di stati sociali alternativi, di stabilire un corrispondente ordinamento delle preferenze sociali.³⁴

Arrow sostiene che questa Funzione debba rispettare alcune semplici condizioni che permettano di caratterizzare questa Funzione come razionale ed equa.

Queste condizioni sono cinque:

- 1) **Universalità (o dominio non ristretto):** la Funzione deve portare sempre a un risultato (ordinamento sociale) per qualsiasi insieme di alternative e ordinamenti individuali.
- 2) **Monotonicità delle preferenze individuali e collettive:** se un'alternativa sale nell'ordinamento di un individuo allora, ceteris paribus, questa deve salire (o rimanere ferma) nell'ordinamento delle preferenze sociali.
- 3) **Indipendenza delle alternative irrilevanti:** la scelta sociale rispetto a due alternative x e y deve dipendere unicamente dalle preferenze degli individui rispetto a queste due alternative.
- 4) **Sovranità del cittadino:** Ogni ordinamento sociale deve essere raggiungibile, a partire da un appropriato insieme di preferenze individuali.
- 5) **Non dittatorialità:** la Funzione non deve dare maggior peso all'ordinamento di un singolo individuo (o gruppo di individui), ignorando al contempo i restanti ordinamenti individuali.

Arrow testa queste condizioni immaginando il caso della costruzione di una Funzione di scelta sociale in una semplice situazione con due individui e almeno tre alternative tra cui scegliere e giunge a dimostrare matematicamente³⁵ che, in questo caso, non è possibile determinare una Funzione che rispetti tutte e cinque le condizioni sopra elencate. È questo il Teorema dell'Impossibilità di Arrow.

Il Teorema dimostra che non esiste un meccanismo di scelta collettiva che permetta di raggiungere una scelta collettiva che rispetti contemporaneamente delle semplici condizioni di razionalità e libertà. È necessario rinunciare a qualcosa, alla razionalità o alla libertà di scelta.

Con le parole di Arrow: *“escludendo la possibilità di confronti interpersonali di utilità, gli unici metodi per passare dai gusti individuali a preferenze sociali che siano soddisfacenti e definite per un ampio insieme di ordinamenti, sono imposti o dittatoriali³⁶”*.

³⁴ Ibidem. Cap III.

³⁵ Ibidem. Cap V.

³⁶ Ibidem. Cap V, pag. 59

È quindi impossibile giungere ad una determinazione soddisfacente di una Funzione del Benessere Sociale? Non necessariamente, è lo stesso Arrow a sostenere che una soluzione può essere quella di porre delle condizioni meno restrittive rispetto a quelle da lui indicate, ad esempio rimuovendo o allentando le condizioni di universalità o di indipendenza delle alternative irrilevanti.

Capitolo 2

Oltre il welfarismo: l'Approccio per Capacità

2.1 Criticità della moderna Economia del Benessere

Nel capitolo precedente si è presentata, in sintesi, l'evoluzione della disciplina dell'Economia del Benessere, con particolare attenzione al passaggio dalla Vecchia alla Nuova.

I principi sottostanti la Nuova Economia del Benessere, fortemente influenzata da Pareto, vengono ritenuti validi e sono condivisi da gran parte degli studiosi dell'economia mainstream. Si elencano di seguito, senza pretesa di esaustività e rimandando per approfondimenti al capitolo precedente, alcuni punti cardine di questa disciplina:

- **Welfarismo:** il benessere degli individui è determinato unicamente dall'utilità che essi ricavano da determinati eventi (generalmente il consumo dei beni).
- **Funzione del Benessere Sociale:** il benessere sociale è dato dall'aggregazione dei benessere individuali, aggregazione che viene mediata da una Funzione del Benessere Sociale, che può assumere forme diverse.
- **Incomparabilità delle utilità individuali:** non è possibile comparare le utilità individuali, in quanto esse non sono cardinalmente misurabili. Gli unici confronti di utilità possibili sono quelli basati sull'ordinamento delle preferenze.
- **Principio di Pareto:** data l'incomparabilità delle utilità individuali, uno stato del mondo è considerato migliore rispetto ad un altro solo nel momento in cui almeno un individuo preferisce questo stato del mondo e gli individui rimanenti sono indifferenti al cambiamento. I cambiamenti degli stati del mondo sono subordinati pertanto al concetto di miglioramento paretiano.
- **Equilibrio paretiano:** l'equilibrio di un sistema economico corrisponde ad un ottimo paretiano e viene raggiunto autonomamente in una situazione di mercato perfettamente concorrenziale a seguito di una serie di miglioramenti paretiani. Gli unici interventi ammissibili sono relativi alla modifica della distribuzione iniziale delle risorse, in modo da raggiungere l'ottimo desiderato (sono sintetizzati in questo punto i due Teoremi Fondamentali dell'Economia del Benessere).

Queste caratteristiche, in particolare le nozioni e le influenze inevitabili derivanti dalla teoria paretiana, hanno fatto sì che l'Economia del Benessere si sia sviluppata ponendo particolare

attenzione al concetto di efficienza (paretiana) e a garantire le condizioni (concorrenza perfetta) necessarie al raggiungimento dell'ottimo paretiano.

Aggiungendo a ciò le influenze derivanti dalla teoria marginalista e dalla visione della scienza economica elaborata da Lionel Robbins³⁷, in accordo alle quali l'economia, in quanto scienza pura, al pari di discipline come le scienze naturali o la matematica, deve essere scevra di giudizi di valore, poiché questi ricadono nella giurisdizione delle scienze morali, quali la filosofia e l'etica, si possono comprendere le ragioni per cui è stato dato poco spazio a temi diversi dall'efficienza o al garantire condizioni ideali di mercato, quali ad esempio l'equità della distribuzione delle risorse, tema che, inevitabilmente porta ad esprimere giudizi di valore e a contaminare la "scienza economica" con concetti e nozioni ad essa ritenuti estranei.

Basti pensare come, negli odierni libri di testo, nel capitolo dedicato all'Economia del Benessere, le questioni relative all'equità vengono sovente relegate a un breve paragrafo conclusivo, e la teoria del benessere insegnata oggi nelle università non ha subito particolari evoluzioni rispetto a quella descritta da Pareto e dagli altri autori citati nel capitolo precedente. È lecito chiedersi se davvero la teoria della Nuova Economia del Benessere non presenti spazio alcuno di miglioramento (sia esso paretiano o meno) e sia già di suo perfettamente idonea a fornire allo studioso gli strumenti di analisi necessari per comprendere le determinanti del benessere e a valutare le conseguenze di differenti politiche economiche o se, diversamente, sia possibile sviluppare delle teorie alternative, utilizzando nuovi strumenti e prospettive di analisi, che permettano di studiare e comprendere in modo migliore le dinamiche del benessere.

Nei decenni recenti, in effetti, è cresciuto molto l'interesse di molti studiosi di economia (ma anche di parte dell'opinione pubblica) verso le tematiche legate all'equità distributiva e alla riduzione delle disuguaglianze economiche e sociali.

Studiosi quali, tra i più celebri, Anthony Atkinson, Joseph Stiglitz, Amartya Sen e Thomas Piketty hanno messo al centro delle proprie ricerche lo studio delle questioni relative alle disuguaglianze economiche, alla redistribuzione dei redditi e alla lotta alla povertà.

Tra questi, in particolare Amartya Sen, economista e filosofo indiano, ha dato importanti contributi allo sviluppo di una nuova prospettiva di studio per l'Economia del Benessere, tanto da essersi guadagnato il Premio Nobel nel 1998 per, appunto, "i suoi contributi all'Economia del Benessere".

Nell'espone il contributo di Sen è possibile partire da due critiche che egli esprime verso due degli assunti, citati sopra, propri della moderna disciplina dell'Economia del Benessere: il principio di Pareto e il Welfarismo.

³⁷ Si veda in merito il capitolo precedente.

2.1.1 Il Paradosso del Liberale Paretiano

Il Paradosso del Liberale Paretiano è una contraddizione che Sen individua³⁸ tra il principio di Pareto, che come abbiamo visto costituisce uno dei fondamenti della moderna Economia del Benessere, e il principio della libertà individuale, proprio del liberalismo, ossia l'attribuzione di un'autonoma rilevanza all'individuo e alle sue libertà rispetto alle ingerenze dello Stato e della collettività.

Questo paradosso è rilevante anche in quanto il principio di Pareto, per definizione, apparirebbe essere un baluardo a favore della tutela delle libertà individuali, poiché non consente cambiamenti di uno stato sociale che andassero a danneggiare anche un solo individuo membro di una collettività.

Sen, in modo analogo a quanto fatto da Arrow con il suo Teorema dell'Impossibilità, intende verificare se esista sempre, per una collettività, la possibilità di determinare una preferenza sociale (attraverso quella che Sen chiama *funzione di decisione sociale*, una forma più generalizzata della *funzione del benessere sociale* di Arrow) che rispetti alcuni assunti di base. Questi assunti sono:

- 1) **Dominio non ristretto:** il dominio della funzione deve contenere tutte le preferenze individuali possibili, senza esclusione alcuna.
- 2) **Principio debole di Pareto:** se ogni individuo preferisce lo stato del mondo x allo stato del mondo y , allora la collettività deve preferire x a y .
- 3) **Principio di minimo liberalismo:** ci sono almeno due individui per ognuno dei quali esiste almeno una coppia di alternative (x,y) tali che, se l'individuo preferisce x a y , allora la società deve preferire x a y e viceversa.

Queste tre condizioni appaiono meno restrittive rispetto a quelle poste da Arrow per il suo Teorema, eppure Sen dimostra che non è possibile determinare una funzione di decisione sociale che soddisfi le tre condizioni sopra esposte.

L'esempio proposto da Sen per meglio chiarire questa sua tesi è il seguente:

Si immagina il semplice caso di due individui che devono scegliere tra tre alternative. I due individui sono un "Puritano" e un "Lascivo" e oggetto della scelta è il libro *L'amante di Lady Chatterley*. Le alternative sono tre:

- a) Il Puritano legge il libro.
- b) Il Lascivo legge il libro.

³⁸ Sen, A. (1970), *The Impossibility of a Paretian Liberal*.

c) Nessuno legge il libro.

Il Puritano preferirebbe che nessuno leggesse il libro, ma, piuttosto che farlo leggere al Lascivo, preferisce leggerlo esso stesso.

Il Lascivo preferirebbe che qualcuno di loro due leggesse il libro, piuttosto che nessuno e potendo scegliere preferirebbe che a leggerlo fosse il Puritano.

Pertanto, l'ordine delle preferenze dei due è il seguente:

Puritano	c	a	b
Lascivo	a	b	c

Se la scelta fosse tra le alternative (a,c) una persona con idee liberali sosterebbe che, dato che il Puritano preferisce non leggere il libro, allora la società non dovrebbe obbligarlo a farlo e preferirebbe l'alternativa c ad a . Similmente se la scelta fosse tra (b,c) , i valori liberali darebbero ragione alla volontà del Lascivo di leggere il libro e la società preferirebbe b a c .

Pertanto, in termini di valori liberali, è preferibile che nessuno legga il libro, piuttosto che il Puritano lo faccia ed è preferibile che il Lascivo legga il libro, piuttosto che non lo legga nessuno. Per la società $b > c$ e $c > a$.

La scelta sociale potrebbe essere allora b , tuttavia, come si può notare facilmente dalla tabella, l'alternativa a (cioè che il Puritano legga il libro) è, per entrambi gli individui, preferibile all'alternativa b e costituirebbe un miglioramento paretiano.

Qualsiasi sia la scelta effettuata dalla società, vi è un'alternativa migliore, o nel senso di Pareto o dal punto di vista del rispetto dei valori liberali.

La conclusione di Sen è che, se, come gran parte degli economisti moderni, si dà grande rilevanza al principio di Pareto, allora ciò porta alla contraddizione della non compatibilità con dei basici valori liberali.

Una delle soluzioni indicate da Sen è che, anziché demandare alle regole per la scelta sociale il rispetto della libertà individuale, tale rispetto dovrebbe essere tutelato facendo sì che esso sia radicato negli stessi valori individuali delle persone che devono operare le scelte.

2.1.2 Critica al Welfarismo

Sen definisce il Welfarismo nel seguente modo: *“The judgment of the relative goodness of alternative states of affairs must be based exclusively on, and taken as an increasing function of, the respective collections of individual utilities in these states.”*³⁹

³⁹ Sen, A. (1979), *Utilitarianism and Welfarism*, p. 468.

Il Welfarismo, secondo Sen, corrisponde ad apporre dei limiti informativi agli elementi da considerare per determinare il benessere collettivo: gli unici dati significativi corrispondono alle utilità individuali dei singoli individui, ogni informazione o caratteristica di uno stato del mondo non espressa nelle utilità individuali non va considerata. Se, ad esempio, si assume (come sovente avviene, anche per comprensibili ragioni di semplificazione e modellizzazione) che l'utilità di un individuo dipenda esclusivamente dal suo reddito (o dal suo livello di consumo), per il Welfarismo non assumerebbero alcuna rilevanza altri elementi, quali, ad esempio, le libertà individuali o i diritti politici di cui l'individuo gode, che senza dubbio, di fatto, contribuiscono a determinare il benessere individuale e collettivo.

Un esempio proposto da Sen⁴⁰ per evidenziare la possibile limitatezza di un approccio welfarista è il seguente: si considerino due coppie di stati alternativi del mondo (x,y) e (a,b) che sono identiche dal punto di vista delle utilità (x è uguale ad a e y è uguale a b) ma differiscono sotto altri aspetti.

Per quanto riguarda la coppia di stati del mondo (x,y) , in essa vi sono due individui, un ricco r e un povero p . La differenza tra i due stati è che in y viene introdotta una misura redistributiva, r viene tassato e p riceve un sussidio. Nella seguente tabella sono rappresentati i valori delle utilità corrispondenti:

	x (senza tassazione)	y (con tassazione)
Utilità r	10	8
Utilità p	4	7

Per quanto riguarda gli stati (a,b) vi sono un sognatore romantico r e un poliziotto infelice p . il sognatore è felice e ottimista, mentre il poliziotto è povero, malato e frustrato e ricava piacere dalla tortura. In b il poliziotto tortura il sognatore, mentre in a non lo fa. Come detto precedentemente, le informazioni relative alle utilità individuali sono le medesime:

	a (senza tortura)	b (con tortura)
Utilità r	10	8
Utilità p	4	7

Sen afferma che, indipendentemente dal fatto che consideriamo x (a) preferibile a y (b), il Welfarismo prevede che (x,y) devono essere ordinati nello stesso ordine di (a,b) , in quanto le coppie di stati contengono le stesse identiche informazioni per quanto riguarda l'utilità e ogni altra informazione non deve essere considerata.

⁴⁰ Ibidem.

Molte persone potrebbero, per esempio, ritenere che lo stato del mondo y con redistribuzione della ricchezza sia preferibile allo stato x senza redistribuzione. Allo stesso tempo, però, potrebbero ritenere che lo stato del mondo senza tortura, a , sia preferibile allo stato del mondo dove la tortura avviene, b . Ammettere una simile preferenza, con riguardo a queste due coppie di alternative, porterebbe a considerare, nella valutazione del benessere, informazioni ulteriori ai semplici livelli di utilità individuale e, pertanto, a rifiutare una visione welfarista.

Sen nota anche come, nonostante in questo caso si abbia informazione completa con riguardo alle utilità individuali, l'approccio welfarista risulti limitante e ciò a maggior ragione nei casi in cui si abbiano informazioni incomplete circa le utilità individuali. In assenza di informazioni sulle utilità, questi limiti diventano difficilmente ignorabili.

Una critica alla visione welfarista dell'Economia del Benessere è stata espressa da altri autori contemporanei nell'articolo "*Revisiting The History Of Welfare Economics*"⁴¹ che costituisce l'introduzione del libro "*Welfare Theory, Public Action, and Ethical Values*",

Gli autori sostengono che, rimuovendo i giudizi di valore dall'Economia del Benessere e basandosi unicamente sulle utilità individuali, si rischia di limitare eccessivamente la capacità degli economisti di affrontare problemi pratici. Sostengono che diversi autori che oggi vengono definiti welfaristi e che, nei loro scritti, presentavano la propria teoria come avente caratteristiche welfariste, nel passare dalla teoria alla pratica hanno adottato una visione molto più estesa, adottando elementi non-welfaristi nelle proprie teorie welfariste, ad esempio dando valore all'equità nella distribuzione delle risorse o ai diritti individuali.

Gli autori individuano tre modi in cui la visione economica welfarista può essere messa in discussione:

- 1) **Considerare altri valori:** il Welfarismo dà una definizione troppo limitata del benessere, Pigou considerava rilevante per la sua analisi unicamente il "benessere economico", ossia solo quel benessere che poteva essere misurato in termini monetari, anche gli economisti successivi consideravano il benessere come dipendente unicamente dall'utilità escludendo altri fattori. Una visione non-welfarista consiste nel considerare altri valori, quali ad esempio la libertà e l'uguaglianza distributiva.
- 2) **Superare l'individualismo:** per il Welfarismo il benessere sociale dipende unicamente dalle utilità individuali dei membri della collettività, qualsiasi informazione relativa ad un gruppo sociale che non è scomponibile a livello individuale non è considerata rilevante. Trattare come rilevanti questi fattori può aiutare ad offrire una visione più completa del benessere sociale.

⁴¹ Backhouse, R. E., Baujard, A., Nishizawa, T., (2020), *Revisiting the history of welfare economics*.

- 3) **Sovranità del consumatore e rigore scientifico:** il Welfarismo viene difeso dai suoi sostenitori perché, da un lato pone l'accento sulla sovranità del consumatore, valore considerato fondante per le società liberali occidentali che nel secolo scorso si contrapponevano alla società comunista e alla sua visione collettivista e paternalista, e dall'altro il Welfarismo è considerato valido in quanto caratterizzato da rigore scientifico, sulla base delle influenze derivate da Lionel Robbins. Il non-welfarismo tenta di distaccarsi dalle influenze di Robbins, che vedono economia ed etica come discipline “a compartimenti stagni” ed offrire, così, una prospettiva di studio inedita.

Gli autori dell'articolo sostengono che, per dare una nuova spinta evolutiva alla disciplina dell'Economia del Benessere, sia necessario un cambio di paradigma: abbandonare il modello welfarista-paretiano, dominato da modelli e assunti postulati in modo da poter essere espressi in precisi termini matematici volti a identificare soluzioni di generale applicabilità.

Questo cambio di paradigma passa per l'abbandono della visione monodimensionale del benessere, basata sull'utilità derivante dal reddito o dal consumo per arrivare ad una prospettiva di un benessere multidimensionale, in cui sono presenti anche giudizi di valore, in quanto indispensabili per poter andare oltre i freddi modelli matematici e affrontare la realtà pratica dell'economia.

Uno degli approcci non-welfaristi più rilevanti degli ultimi decenni è sicuramente l'Approccio per Capacità, elaborato inizialmente da Sen negli anni '80, ma adottato e sviluppato in seguito da molti studiosi di economia e scienze sociali.

2.2 Sen e l'Approccio per Capacità

L'Approccio per Capacità rappresenta un modo inedito di considerare il benessere degli individui, in quanto si discosta dall'approccio welfarista adottato dagli studiosi dell'Economia del Benessere, di cui si è parlato profusamente sopra, e pone l'attenzione non più su un oggetto di studio arbitrario ed effimero quale l'utilità individuale, bensì su ciò che, nel concreto, le persone fanno, sulla vita che esse sono in grado di condurre.

Il primo riferimento a questo nuovo metodo di analisi è riscontrabile nell'articolo “*Equality of what?*”, scritto da Sen nel 1980.

Sen, convenendo sulla necessità di favorire l'aumento e la persistenza dell'uguaglianza tra le persone, si interroga su quale concetto di uguaglianza sia preferibile adottare, tra diverse teorie dell'uguaglianza emerse dalla disciplina della filosofia morale.

Le teorie dell'uguaglianza (e le loro criticità) presentate da Sen sono le seguenti:

- **Utilitarismo:** secondo questa teoria l'obiettivo consiste nel massimizzare la somma delle utilità totali, ciò si ottiene uguagliando tra loro le utilità marginali.

Secondo questa interpretazione, l'importanza morale dei bisogni si fonda unicamente sulla nozione di utilità. La criticità di questo approccio consiste nel fatto che le persone hanno funzioni di utilità diverse e, anche uguagliando le utilità marginali (considerate quindi metro di giudizio e di paragone della desiderabilità sociale) le loro utilità totali possono risultare molto differenti. L'esempio di Sen è quello di immaginare di applicare l'approccio utilitaristico a due individui, uno *storpio* e un *mago del piacere*. Lo *storpio* non è molto efficiente nel convertire il reddito in utilità marginale, pertanto, per ogni unità di reddito aggiuntiva, ottiene solo la metà dell'utilità marginale ottenuta dal *mag*, a parità di reddito. L'utilitarista darebbe più reddito al *mag del piacere*, in quanto presenta un'utilità marginale maggiore, ma, in questo modo, lo *storpio* sarebbe doppiamente svantaggiato, perché, da una parte ricava meno utilità dal reddito iniziale, mentre dall'altro riceve meno reddito in seguito all'applicazione della teoria utilitaristica. In questo caso la teoria utilitaristica ha esacerbato ulteriormente le differenze tra i due individui.

Questo paradosso distributivo deriva dall'eccessivo accento posto sulla massimizzazione dell'utilità totale e, conseguentemente, dall'ossessione per l'efficienza.
- **Uguaglianza dell'utilità totale:** questa teoria dell'uguaglianza, diversamente dall'utilitarismo, non punta alla massimizzazione dell'utilità totale mediante l'uguaglianza delle utilità marginali, ma tende all'uguaglianza delle utilità totali individuali, in questo modo adottando una versione lessicografica del criterio del *maximin*, il cosiddetto *leximin*. In sintesi, la preferenza circa uno stato del mondo rispetto ad un altro è basata sul livello di utilità totale dell'individuo più svantaggiato in quello stato. Se gli individui più svantaggiati in entrambi gli stati hanno il medesimo livello di utilità, verrà preferito lo stato in cui il secondo individuo più svantaggiato ha l'utilità maggiore e così via. Una criticità di questo tipo di uguaglianza consiste nel fatto che viene assegnato tutto il "potere" ad una sola persona, la più svantaggiata di una distribuzione, potenzialmente a scapito degli interessi di un numero anche molto elevato di individui. Inoltre, vi è il rischio di indulgere nel soddisfacimento di "desideri costosi" di individui con bassa utilità marginale, a scapito di desideri facilmente soddisfabili di individui con alta utilità marginale.
- **Uguaglianza Rawlsiana:** il concetto di uguaglianza sostenuto da Rawls si esprime nell'uguaglianza dei beni sociali primari, ossia quei beni che si presume ogni individuo

razionale desideri, quali, ad esempio, diritti, libertà, opportunità reddito e ricchezza. La bontà di uno stato del mondo viene giudicata in base ad un indice di suddetti *beni primari* e viene sempre favorita la posizione più svantaggiata (*maximin*). La criticità di questa visione consiste nel fatto che non tiene più conto dei desideri e delle condizioni personali degli individui, ma si sostanzia in una sorta di “feticismo” per i *beni primari*. Ciò che determina il vantaggio è il bene in sé, non l’uso che l’individuo fa del bene, la sua relazione con esso. Il principio di uguaglianza rawlsiana appare, sotto questo punto di vista, alquanto impersonale rispetto ai primi due, nel senso che trascurava completamente i desideri e le aspirazioni degli individui.

Secondo Sen, nessuna di queste definizioni di uguaglianza, né quelle basate sull’utilità, né quella concernente i beni primari, fornisce una teoria convincente. Da un lato l’approccio dei beni primari si concentra troppo sulle “cose” e non su “ciò che le cose fanno agli esseri umani”, mentre gli approcci basati sull’utilità pongono, sì, l’accento sulla relazione tra individui e cose, ma lo fanno unicamente dal punto di vista della reazione degli individui, su ciò che essi provano nel relazionarsi alle cose. La soluzione di Sen è quella che lui chiama “l’uguaglianza delle capacità fondamentali”, ossia bisogna guardare a ciò che le persone, in relazione ai beni (nell’accezione ampia di Rawls) in loro possesso, sono in grado di fare: la capacità di circolare liberamente, la capacità di soddisfare i propri bisogni di nutrizione e di vestiario, eccetera.

È questo il modo in cui Sen propone di superare le criticità delle teorie sull’uguaglianza sopra esposte e ed è questo il nucleo fondante del suo Approccio per Capacità.

In seguito, Sen espone in maniera più estesa il suo pensiero sulla teoria delle capacità⁴² e sull’importanza di focalizzarsi su ciò che le persone fanno e possono fare, piuttosto che su indici di ricchezza o utilità, presentando un paio di casi in cui essa è rilevante.

Sen sostiene come possa essere limitante misurare il benessere di una persona basandosi unicamente sui beni e sulle caratteristiche di essi cui ha accesso l’individuo. Egli porta due esempi: si immaginino due persone che hanno accesso alla stessa quantità e tipologia di cibo per nutrirsi, questo cibo ha le medesime caratteristiche e contiene i medesimi nutrienti, ma, nel momento in cui uno dei due individui fosse affetto da un parassita che gli impedisse l’assorbimento delle sostanze nutritive, allora egli, pur consumando lo stesso cibo rispetto all’altro individuo, soffrirebbe di malnutrizione.

Il secondo esempio riguarda il caso di una bicicletta, essa permette ad un individuo di muoversi più rapidamente, ma ciò dipende anche dalle caratteristiche dell’individuo, la possibilità che l’individuo possa utilizzarla dipende anche dal fatto che egli sia fisicamente sano, infatti una

⁴² Sen, A., (1985), *Commodities and Capabilities*. Chapter II

persona disabile potrebbe non essere in grado di utilizzarla. Emerge in questi esempi il concetto di *funzionamento*, ossia ciò che una persona è in grado di fare ed essere. Secondo questo approccio, non è il bene in sé (il cibo, la bicicletta, il reddito) ad avere valore e ad essere oggetto di analisi, ma ciò che l'individuo può fare utilizzandolo.

Similmente, non è nemmeno importante il piacere o l'utilità che l'individuo ricava dall'utilizzo del bene, di conseguenza, se le considerazioni sul benessere non si basano più sull'utilità, viene meno l'annosa questione della incomparabilità delle utilità individuali, in quanto la desiderabilità sociale di uno stato del mondo non dipende più dalle sensazioni personali e soggettive dei singoli individui ma da ciò che essi nel concreto fanno e hanno l'opportunità di fare.

La notazione formale utilizzata da Sen per descrivere il concetto di *funzionamento* è la seguente:

$$b_i = f_i(c(x_i))$$

Dove x_i rappresenta un vettore di beni in possesso dell'individuo i , c_i è un vettore che converte il vettore dei beni in un vettore delle caratteristiche di quei beni e f_i costituisce una funzione di utilizzo, ossia un insieme di modi che l'individuo ha di utilizzare i beni a propria disposizione. Il vettore b_i rappresenta quindi un *funzionamento* dell'individuo i , ossia ciò che l'individuo è in grado di essere e fare dati i beni disponibili (essere ben nutrito, avere un alloggio adeguato, prendere parte alla vita della propria comunità) e il benessere di questo individuo può essere fatto corrispondere ad una valutazione di questo vettore, ossia della vita che nel concreto egli è in grado di condurre.

Accanto al concetto di *funzionamento*, Sen introduce quello di *capacità*, che corrisponde all'insieme di tutti i *funzionamenti* ottenibili da un individuo, la sua effettiva libertà di scelta, in termini formali:

$$Q_i(X_i) = \{b_i | b_i = f_i(c(x_i)), \text{ per ogni } f_i() \in F_i, \text{ per ogni } x_i \in X_i\}$$

Dove F_i corrisponde ai modi in cui l'individuo può convertire i beni in *funzionamenti* e X_i è il set di vettori di beni a disposizione. $Q_i(X_i)$ è quindi la combinazione di tutti i *funzionamenti* che l'individuo può potenzialmente ottenere, date le sue caratteristiche e la sua dotazione di beni. Secondo Sen i classici approcci basati sull'utilità⁴³ (sia essa vista come misura della felicità o del soddisfacimento dei desideri) sono limitanti, in quanto non forniscono un quadro preciso e completo del benessere di una persona, perché, da un lato, non tengono conto dello stato fisico dell'individuo, ma unicamente di quello mentale, dall'altro perché ignorano ciò che l'individuo

⁴³ Ibidem. Chapter III.

considera davvero di valore: ad esempio un individuo povero, malnutrito e senza fissa dimora potrebbe nondimeno essere felice e soddisfatto della propria situazione in quanto ha “basse aspettative” ed è sceso a patti con la propria condizione, accontentandosi delle piccole gioie quotidiane. Per quanto questo individuo possa considerarsi felice e soddisfatto, difficilmente potrebbe considerare la propria condizione come ideale.

Il benessere, piuttosto che dall'utilità, sarebbe meglio rappresentato dai *funzionamenti*, cioè dagli “*essere*” e “*fare*” di un individuo.

Per dimostrare come un approccio basato su *capacità* e *funzionamenti* possa dare risultati discordanti e maggiormente rappresentativi della realtà rispetto ad altri approcci maggiormente utilizzati (ad esempio il reddito pro capite come misura del benessere degli individui di una nazione), Sen riporta⁴⁴ alcuni dati estratti dai World Development Reports⁴⁵ per gli anni 1983 e 1984.

Vengono riportati i dati di Cina, India, Sri Lanka, Messico e Brasile per quanto riguarda il reddito pro capite e altri aspetti importanti della vita degli individui, quali speranza di vita, mortalità infantile, alfabetizzazione e accesso all'istruzione superiore:

Table A 1
Comparative data on specific achievements of five countries ^a

(1) Country	(2) GNP per head (\$) (1982)	(3) Life expectancy (years) (1982)	(4) Infant mortality (per 1,000) (1982)	(5) Child death rate (per 1,000) (1982)	(6) Adult literacy rate (%) (1980)	(7) Higher education ratio (%) (1981)
India	260	55	94	11	36	8
China	310	67	67	7	69	1
Sri Lanka	320	69	32	3	85	3
Brazil	2,240	64	73	8	76	12
Mexico	2,270	65	53	4	83	15

^aSources World Development Report 1984 for all columns other than (6), which is taken from World Development Report 1983

Sen osserva in particolare come, paesi come India e Cina, che dal punto di vista del reddito pro-capite sono molto simili, offrono ai propri cittadini condizioni di vita molto diverse: in termini di aspettativa di vita, mortalità infantile ed educazione di base, i cittadini cinesi hanno standard paragonabili (se non superiori) a paesi con reddito pro capite di molto maggiore, come Brasile e Messico. L'unico dato su cui l'India fa meglio della Cina è l'accesso all'istruzione avanzata, il cui valore maggiore viene attribuito alle caratteristiche di elitismo della società

⁴⁴ Ibidem. Appendix A

⁴⁵ Trattasi di un rapporto annuale pubblicato dal 1978 dalla Banca Mondiale. Ogni WDR fornisce un'analisi approfondita di un aspetto specifico dello sviluppo economico.

indiana, nella quale i membri delle caste superiori hanno accesso a livelli di educazione inaccessibili al resto della popolazione.

Le capacità dei cittadini cinesi di vivere a lungo e di ricevere un'istruzione di base sono molto superiori a quelle dei loro corrispettivi indiani e Sen evidenzia come la differenza di benessere esistente tra cinesi e indiani è colta con molta più precisione da un approccio basato su *capacità* e *funzionamenti* piuttosto che su di un approccio basato sul reddito pro capite o la disponibilità di beni, che rappresentano, sì, aspetti importanti del benessere di un individuo, ma che da soli non bastano a catturare pienamente l'effettivo benessere da esso ottenuto.

Per Sen⁴⁶, dunque, i cambiamenti sociali e degli stati del mondo, non possono essere valutati sulla base di una misura monodimensionale (es. il reddito pro capite) o soggettiva (l'utilità individuale), ma valutando cosa l'individuo è in grado di fare ed essere, nella ricchezza (in senso ampio) della vita che egli è in grado di condurre. Questa ricchezza è catturata dai *funzionamenti* realizzati (o realizzabili) dall'individuo, questi sono potenzialmente infiniti, vanno da quelli che si potrebbe definire elementari, come l'aver una bassa morbilità e mortalità od essere ben nutriti, ai *funzionamenti* complessi, come l'aver stima di sé, poter autodeterminarsi o partecipare alla vita pubblica della propria comunità.

Il concetto di *capacità* invece, come detto sopra, deriva per Sen dal concetto di *funzionamento*, viene determinato dall'insieme dei *funzionamenti* ottenibili dall'individuo, riflettendo, quindi, la sua libertà di scegliere tra differenti modi di vivere.

Differenti visioni circa il concetto di libertà conducono a differenti modalità di valutazione del set di *capacità* a disposizione di un individuo, Sen distingue tra visione *strumentale* e *intrinseca* della libertà.

Se si abbraccia la visione *strumentale*, la *capacità* di un individuo è valutata unicamente sulla base della migliore alternativa (set di *funzionamenti*), quella effettivamente scelta: solo ciò che viene realizzato è considerato importante, mentre le differenti opportunità di scelta, le alternative, non sono considerate rilevanti.

Di converso, la visione *intrinseca* conferisce valore non solo a ciò che viene realizzato nei fatti, ma anche alla libertà di scelta di per sé. Pertanto, il solo fatto di poter scegliere differenti set di *funzionamenti* conferisce valore alla vita di un individuo. Se tutte le alternative non scelte divenissero a un tratto indisponibili all'individuo, nella visione *strumentale* egli ne risulterebbe indifferente, mentre secondo la visione *intrinseca* vi sarebbe una perdita di valore.

Nella pratica, la visione *intrinseca* comporta maggiori difficoltà di analisi, in quanto lo studioso può osservare solo ciò che è realizzato mentre risulta assai complicato analizzare e valutare ciò

⁴⁶ Sen, A., (1989), *Development as Capability Expansion*.

che avrebbe potuto essere (per mancanza di dati), per quanto essa possa dare una visione maggiormente fedele della qualità della vita di un individuo.

Un esempio per cogliere la differenza è il seguente: Sen immagina due persone che digiunano, la prima per scelta, magari per seguire una dieta, la seconda per penuria di cibo: il *funzionamento* osservato (per quanto a livello superficiale) è il digiuno, ma il fatto che la prima persona abbia la possibilità di nutrirsi, se solo lo volesse, porta a non poter considerare le due persone come nella stessa situazione. In questo caso la visione *intrinseca* offre una migliore rappresentazione della diversa condizione dei due individui.

Sen ammette⁴⁷ che l'Approccio per Capacità, nonostante i punti di forza evidenziati, presenta comunque ambiguità e criticità, non ultimo il fatto che il risultato della valutazione basata su tale approccio dipende inevitabilmente dalla scelta dei *funzionamenti* che l'analista reputa di valore: differenti analisti potrebbero scegliere differenti *funzionamenti* come metro di misura del benessere di un individuo, in base ai propri valori e a ciò che ciascuno di essi ritiene abbia valore per la vita di una persona. Se nell'analisi della povertà nei paesi in via di sviluppo vi può essere un generale consenso su quali *funzionamenti* vadano considerati (l'essere ben nutriti, avere un riparo, avere una bassa mortalità infantile, ecc.), in analisi sociali ed economiche più complesse, potrebbe essere difficile trovare un accordo sulla lista dei *funzionamenti* da considerare come rappresentativi della reale condizione di vita di un individuo. Ciò non rappresenta, per Sen, necessariamente un demerito o un punto debole della sua teoria, è tuttavia una caratteristica di questo approccio di cui è necessario essere consapevoli.

2.3 Il contributo di Nussbaum

Se è stato Sen a piantare il seme dell'Approccio per Capacità, numerosi sono stati gli autori che, basandosi sulla sua intuizione, hanno dato il proprio contributo ad ampliare, elaborare e diffondere questo nuovo metodo di analisi, in ambito economico, ma anche in altri ambiti di studio, quali quello sociologico e filosofico. Tra questi autori è senza dubbio rilevante il contributo di Nussbaum.

Martha Nussbaum è una filosofa statunitense nata nel 1947, in particolare si è occupata, tra le altre cose, di giustizia sociale, filosofia politica, etica e femminismo.

Uno dei principali contributi di Nussbaum è dedicato a delineare il modo in cui l'Approccio per Capacità può essere utilizzato nell'analizzare e affrontare il tema della condizione e qualità della vita delle donne nei paesi in via di sviluppo⁴⁸ ..

⁴⁷ Ibidem.

⁴⁸ Nussbaum, M. C., (2001), *Women and Human Development*.

Nei paesi sottosviluppati le donne sperimentano una qualità della vita nettamente inferiore alla controparte maschile in moltissimi aspetti fondamentali della vita umana, dall'istruzione al salario, dalla salute alla nutrizione, questo perché esse di rado sono viste come fini in sé stesse, bensì sono solo strumenti a disposizione e a sostegno del marito, della famiglia e della casa.

L'intenzione di Nussbaum è di suggerire un approccio filosofico⁴⁹ che possa essere adottato nell'ambito delle politiche economiche e sociali in favore dei paesi sottosviluppati per identificare queste problematiche e affrontarle in modo migliore rispetto a quanto fatto dagli approcci alternativi utilizzati in precedenza. L'obiettivo del suo lavoro è, tra gli altri, quello di selezionare una serie di principi costituzionali di base che possano essere adottati da tutti i governi in quanto rappresentano il minimo indispensabile per poter garantire a tutti i cittadini di condurre una vita dignitosa.

Ovviamente tale approccio è proprio l'Approccio per Capacità teorizzato precedentemente da Sen, e Nussbaum intende questi principi come atti a garantire delle *capacità umane centrali*, ossia *capacità* che ella ritiene fondamentali per condurre una vita degna di essere vissuta. Garantire queste capacità di base deve essere un esplicito obiettivo politico dei governi, esplicitare in tale modo gli obiettivi può far sì che vi sia un esteso consenso popolare intorno alla necessità di garantire queste *capacità*, in quanto, diversamente, gli individui hanno ciascuno una propria e differente concezione di cosa sia il bene.

Queste *capacità* devono essere garantite ad ogni persona, in quanto ogni persona deve essere trattata come un fine in sé stessa e non come un mezzo per i fini altrui. Inoltre, punto di forza di questo approccio è l'universalità delle *capacità*, esse sono importanti ugualmente per ogni individuo, in qualsiasi nazione o regione del mondo egli si trovi.

In aggiunta al concetto di *capacità centrale*, Nussbaum adotta il concetto di *soglia*, ossia ad ogni *capacità* deve essere associata una soglia minima, al di sotto della quale non è possibile garantire una vita dignitosa: l'obiettivo dei governi deve essere, pertanto, quello di fare in modo che, per ciascuna *capacità centrale*, venga assicurato ad ogni cittadino di superare la soglia minima in ciascuna.

Ulteriore uso dell'Approccio per Capacità è come metro di paragone per realizzare confronti della qualità della vita fra diversi Stati, confrontando il livello raggiunto in ciascuno di essi in ogni *capacità centrale*, le quali hanno la caratteristica di basarsi su principi filosofici condivisi e universali. Un confronto eseguito in tal maniera, per Nussbaum e come già per Sen, costituisce

⁴⁹ Ibidem. Introduction.

un metodo maggiormente rivelatore e significativo rispetto ad altri approcci utilizzati per stimare la qualità della vita. Tali approcci sono essenzialmente tre⁵⁰:

- **Approccio del PIL pro capite:** secondo questo approccio, la massimizzazione di questo indice deve costituire l'obiettivo politico primario, in quanto è il miglior indicatore della qualità della vita in un determinato Stato. Ovviamente, come già fatto notare da Sen, ciò non è corretto: il PIL pro-capite, da solo, non dà un'indicazione realistica della qualità della vita, in quanto, da un lato, non dà informazione alcuna sulla distribuzione della ricchezza in dato paese, dall'altra, è una misura che non include beni (in senso ampio) non correlati alla ricchezza, quali l'accesso all'istruzione, la speranza di vita e tanti altri, la cui presenza e il cui livello contribuiscono senza dubbio ad influenzare la qualità della vita delle persone.
- **Approccio Utilitarista:** al centro di questo approccio vi è la massimizzazione dell'utilità totale (o dell'utilità media). I punti deboli di questo approccio sono analoghi a quelli del punto precedente, ossia è una misura che poco riesce a comunicarci circa le differenze di utilità all'interno di una comunità. Essendo una misura aggregata, contiene in sé stessa informazioni relative ad aspetti della vita molto diversi, da quelli più strettamente economici a quelli attinenti, ad esempio, ai diritti o alla salute. Ulteriore punto debole, come già fatto notare da Sen al paragrafo precedente, consiste nel fatto che la percezione di soddisfazione di una persona è strettamente legata al contesto in cui vive, alla propria situazione personale e alle proprie aspettative di vita. Una donna analfabeta potrebbe dirsi soddisfatta della propria condizione di illetterata, in quanto non considera realmente realizzabile una condizione diversa da quella da lei sperimentata e pertanto ha aspettative nulle rispetto ad un miglioramento della propria vita in tale ambito.
- **Approccio dei Beni Primari:** questo è l'approccio teorizzato da Rawls, di cui si è parlato al paragrafo precedente, deve essere garantito a ciascuno l'accesso alla disponibilità di una serie di beni primari, ossia quei beni che tutte le persone razionali desiderano per condurre una vita piena. Nussbaum nota, come già fatto da Sen, che, nonostante l'approccio dia risultati maggiormente significativi rispetto ai precedenti, soffre del problema del "feticismo dei beni", ossia vi è un eccessivo accento sul bene in sé e non su ciò che le persone possono fare attraverso i beni.

⁵⁰ Ibidem. Chapter 1.

Si è, finora, cercato di dare una rapida panoramica della posizione di Nussbaum rispetto all'Approccio per Capacità, una posizione per diversi versi sovrapponibile a quella di Sen, ma che comporta alcune differenze (nella terminologia) e specificazioni (*le capacità centrali*).

2.3.1 Peculiarità nell'approccio di Nussbaum

Come accennato, l'elaborazione di Nussbaum presenta alcune peculiarità che contraddistinguono il suo contributo da quello di Sen, a cominciare dalla terminologia utilizzata⁵¹.

Sen introduce la terminologia di *funzionamenti* e *capacità*, intendendo, i primi, come “gli essere e i fare di un individuo”, le seconde, invece, come un insieme di *funzionamenti*. Secondo Sen ad ogni individuo è associata una sola *capacità*, che corrisponde alle varie combinazioni di *funzionamenti* potenzialmente ottenibili e tra questi l'individuo sceglie una particolare combinazione di quelli che diverranno funzionamenti realizzati.

Nussbaum, d'altro canto, chiama *funzionamenti* i funzionamenti realizzati, i risultati osservabili nei fatti, e *capacità* i funzionamenti potenziali, ossia le opportunità a disposizione del singolo individuo, ciò che egli può fare ed essere. Per Nussbaum, quindi, la condizione di un individuo è caratterizzata da diversi risultati (*funzionamenti*) e diverse opportunità (*capacità*) e, in potenza, ad ognuno dei primi è associabile una delle seconde: una persona che mangia a sufficienza e con varietà sta realizzando il *funzionamento* dell'essere ben nutrita, di converso, una persona che, pur non mangiando o mangiando insufficientemente, ha comunque la possibilità, volendolo, di nutrirsi a sazietà, si può affermare abbia la *capacità* di essere ben nutrita.

Una ulteriore differenza nella terminologia di Nussbaum è la distinzione tra quelle che chiama *capacità interne* e *capacità combinate*⁵². Le *capacità combinate* sono, appunto, le diverse opportunità che l'individuo ha di scegliere e di agire all'interno del proprio ambiente politico, economico e sociale, mentre le *capacità interne* corrispondono a delle caratteristiche specifiche dell'individuo, le sue abilità motorie e intellettive, il suo stato fisico e muscolare, i tratti della personalità, tutte quelle caratteristiche, insomma, che concorrono nel favorire l'esercizio delle capacità combinate, si tratta di caratteristiche dinamiche, che mutano nel tempo. Una società giusta dovrebbe promuovere lo sviluppo di entrambi questi tipi di *capacità* allo stesso tempo, in quanto il fallire nello sviluppo di uno dei due tipi di *capacità* corrisponderebbe

⁵¹ Robeyns, I., (2017), *Wellbeing, Freedom and Social Justice: The Capability Approach Re-Examined*. Chapter 3.2.

⁵² Nussbaum, M. C., (2011), *Creating Capabilities*. Chapter 2.

all'impossibilità di trasformare la *capacità in funzionamento*. Si pensi ad uno Stato che istruisca i propri cittadini in modo da renderli in grado di esprimersi con cognizione di causa sulle questioni politiche ma poi reprima l'esercizio del diritto di parola.

Al di là delle differenze nei significati della terminologia, la particolarità del contributo di Nussbaum si sostanzia nel fine a cui vuole tendere. Se Sen intende principalmente l'Approccio per Capacità come un nuovo strumento utile alle comparazioni della qualità della vita nell'ambito degli studi sull'economia dello sviluppo, Nussbaum utilizza questo Approccio per costruire una base per una teoria della giustizia, esplicitando una serie di *capacità centrali*, poiché particolarmente importanti per assicurare una vita degna di essere vissuta. Uno stato giusto dovrebbe garantire a ciascun cittadino un livello soglia in ciascuna di queste *capacità*, a tutela della dignità umana.

Fondamentale, per Nussbaum, è il focus sull'individuo, secondo il principio "ogni persona come un fine", poiché le capacità nascono e appartengono essenzialmente all'individuo e si estendono solo successivamente ai gruppi. Molto spesso le misure dei governi hanno come destinatari dei gruppi di individui, in particolare le famiglie, in quanto intese come gruppo omogeneo. Tuttavia, Nussbaum nota come, molto spesso e soprattutto nei paesi in via di sviluppo, le *capacità* dei membri di una famiglia siano molto diverse, in particolare con riguardo alle donne.

È, pertanto, con riferimento all'individuo che devono essere garantite⁵³ le *capacità centrali*, di seguito riportate⁵⁴:

1. **Vita:** essere in grado di vivere fino al termine di una vita di durata media, senza morire prematuramente o prima che la propria vita divenga non più degna di essere vissuta.
2. **Salute corporea:** godere di buona salute, anche riproduttiva, essere adeguatamente nutrito e avere un riparo adeguato.
3. **Integrità corporea:** potere spostarsi liberamente, essere protetto dalla violenza (inclusa quella sessuale o domestica), avere opportunità di soddisfazione sessuale e scelta in ambito riproduttivo.
4. **Sensi, immaginazione e pensiero:** essere in grado di usare i sensi, ragionare, immaginare e pensare in modo "realmente umano", ossia in un modo informato e sostenuto da un'adeguata istruzione. Essere in grado di utilizzare l'immaginazione e il pensiero, producendo lavori e sperimentando eventi di propria scelta, in ambito letterario, religioso, musicale ecc.

⁵³ Come si evincerà dall'elenco, queste *capacità* sono caratterizzate da diversi gradi di astrattezza. È necessaria una ulteriore specificazione, che andrà demandata alle Costituzioni dei singoli Stati che vorranno garantirle.

⁵⁴ Ibidem.

- Essere in grado di usare la propria mente avendo garantita la libertà di espressione in ambito politico, artistico e religioso. Poter avere esperienze piacevoli e potere evitare il dolore non necessario.
5. **Emozioni:** potere provare affezione verso cose e persone all'infuori di sé stessi, in generale potere provare amore, tristezza, senso di mancanza, gratitudine e rabbia giustificata. Non avere il proprio sviluppo emotivo intralciato da paura o ansia.
 6. **Ragione pratica:** essere in grado di concepire il bene e potere riflettere criticamente nel programmare la propria vita.
 7. **Affiliazione:** (A) potere vivere con gli altri, riconoscere e mostrare preoccupazione verso le altre persone, poter intraprendere diverse forme di interazione sociale, essere in grado di immedesimarsi nella situazione altrui. (B) avere le basi sociali del rispetto di sé, essere trattato come individuo degno e il cui valore è pari a quello degli altri (ciò comporta una censura dei vari tipi di discriminazione, sia essa basata su sesso, razza, religione, casta, ecc.).
 8. **Altre specie:** essere in grado di vivere preoccupandosi per il benessere di animali, piante e del mondo naturale.
 9. **Gioco:** poter ridere, giocare e godere di attività ricreative.
 10. **Controllo del proprio ambiente:** (A) Politico. Poter prendere parte efficacemente alle scelte politiche che influiscono sulla propria vita, avere diritto alla partecipazione politica e protezione delle libertà di parola e associazione. (B) Materiale. Poter avere proprietà (mobili o immobili) ed eguali diritti di proprietà rispetto agli altri individui, essere protetti da perquisizioni e sequestri non giustificati, avere eguali diritti nella ricerca di un impiego. Sul lavoro lavorare nella condizione di essere umani, esercitando la ragione pratica ed intraprendendo relazioni significative e di reciproco riconoscimento con i colleghi.

Queste *capacità* vanno considerate eterogenee e tra loro indipendenti, nel senso che uno Stato non può garantire ai propri cittadini un ampio ammontare di una di queste, a discapito di un'altra, non può, cioè, esservi compensazione. Per Nussbaum porre le basi della giustizia sociale significa garantire la dignità umana e ciò si ottiene ponendo ogni cittadino al di sopra di una specifica *soglia* in ciascuna di queste *capacità centrali*.

È proprio con riferimento a questo concetto di *soglia* che Nussbaum definisce la propria come una *teoria parziale della giustizia*, nel senso che, mentre una teoria della giustizia “completa” si interroga ed è volta a risolvere tutti i problemi relativi alla giustizia e alla distribuzione delle risorse, questa teoria si accontenta di stabilire un minimo insindacabile, garantire un

determinato livello in tutte le *capacità centrali* costituisce un passaggio necessario a garantire la giustizia sociale, ma non per forza sufficiente.

Nussbaum non definisce esplicitamente e analiticamente quale dovrebbe essere questo livello *soglia* per ciascuna *capacità centrale*, sta ai singoli Stati definire il livello da essi ritenuto necessario a garantire la dignità umana e vi è la possibilità che Stati diversi decidano di stabilire soglie diverse, anche in considerazione della propria storia e tradizioni, ovviamente nel limite della ragionevolezza.

Sicuramente, ammette Nussbaum, non è un approccio privo di difficoltà, poiché, oltre alla difficoltà intrinseca nel definire le *soglie* per ciascuna *capacità*, vi è il rischio, da una parte, di stabilire *soglie* troppo alte e pertanto realisticamente irraggiungibili, dall'altro, l'opposto, ossia porre le *soglie* a un livello molto basso e facilmente raggiungibile, ma che non assicura il rispetto della dignità umana. Il compito arduo degli enti costituenti è quello di definire *soglie* sfidanti ma non utopistiche, che spingano gli Stati a fare meglio, ma tenendo i piedi ben piantati per terra.

Nussbaum cita anche alcuni ulteriori concetti⁵⁵, con riferimento alle *capacità*, elaborati da altri autori⁵⁶ ma che ritiene molto rilevanti e pertinenti alla sua teoria:

- **Sicurezza della capacità:** non è solo importante unicamente l'ottenimento della *capacità*, ma va considerata anche la sua sicurezza, ossia quanto l'individuo possa fare affidamento sul mantenimento e la stabilità di queste *capacità* nel tempo. La sicurezza riguardo il proprio futuro è di fondamentale importanza per poter godere a pieno delle *capacità* ottenute e in particolare con riferimento alle *capacità centrali*.
- **Svantaggi corrosivi:** vi sono situazioni di svantaggi che possono andare ad incidere in diverse aree della vita di un individuo, andando ad inficiare l'ottenimento di altre *capacità*. Ad esempio, la violenza domestica può danneggiare tanto le *capacità* legate alla salute fisica, quanto quelle legate alla salute emotiva e alla libertà.
- **Capacità fertili:** di converso al punto precedente, esistono *capacità* il cui ottenimento è benefico nello sviluppo di altre *capacità*, si pensi, per esempio, all'istruzione, che può consentire di ottenere un lavoro per rendersi indipendenti e acquisire potere all'interno del nucleo familiare, ma consente anche di facilitare la partecipazione alla vita sociale e politica ecc.

⁵⁵ Ibidem.

⁵⁶ Jonathan Wolff e Avner De-Shalit.

2.4 Una generalizzazione dell'Approccio per Capacità

Si sono viste, nei due paragrafi precedenti, due specificazioni dell'Approccio per Capacità, quella originaria di Sen, che è intesa a ricercare uno strumento per comparare il benessere e la qualità della vita degli individui, alternativo agli approcci utilitaristici o fondati sulla disponibilità di risorse (reddito, patrimonio, beni primari, ecc.) e quella di Nussbaum, che propone una vera e propria teoria parziale della giustizia, enunciando una lista di *capacità* che devono essere garantite costituzionalmente dagli Stati per assicurare la dignità umana.

Ciascuna delle due teorie ha le proprie peculiarità e le proprie differenze, e molti altri studiosi si sono avvicinati all'Approccio per Capacità proponendo la propria visione in merito ed applicandolo al proprio campo di studi (filosofia, economia dello sviluppo, scienze sociali), ma è possibile giungere ad una sua generalizzazione e delineare alcune sue caratteristiche chiave? È questo l'intento di Ingrid Robeyns, economista e filosofa belga, allieva di Sen, che da anni si occupa di filosofia politica, etica e, appunto, dell'Approccio per Capacità, rispetto al quale si è occupata⁵⁷ proprio di darne una definizione generale, partendo, ovviamente, dagli specifici contributi di Sen e Nussbaum, ma delineandone poi i lineamenti chiave, utili a caratterizzare l'Approccio per Capacità come strumento autonomo, utilizzabile da chiunque apprezzi le sue peculiarità e adattabile alle specifiche esigenze di ognuno.

Robeyns definisce⁵⁸ l'Approccio per Capacità come un nuovo impianto teorico, sviluppatosi negli ultimi decenni, a partire dal contributo iniziale di Sen, che può essere utilizzato in una serie di esercizi valutativi, tra cui i più rilevanti sono la stima dei livelli individuali di benessere ottenuto e di libertà di ottenere benessere, la valutazione di accordi sociali ed istituzioni e il disegno di politiche o altre forme di cambiamento sociale.

Questo approccio fa ciò in modo inedito rispetto ad altri metodi di analisi, non basandosi su indici economici o sulla disponibilità di risorse, bensì su ciò che nel concreto le persone ottengono e possono ottenere nella loro vita, sui loro risultati e sulle loro opportunità, con riguardo ad un ampio spettro di ambiti, dalla salute all'istruzione, dalla libertà di parola alla partecipazione sociale e politica, in modo profondamente multidimensionale.

Un concetto centrale, nella visione di Robeyns circa l'Approccio per Capacità è costituito proprio dalla definizione che ne dà⁵⁹, lo definisce come una *impalcatura concettuale*, un *impianto teorico* aperto e sotto-specificato, dalle molteplici funzioni, a disposizione degli studiosi di differenti discipline.

⁵⁷ Robeyns, I., (2017), *Wellbeing, Freedom and Social Justice: The Capability Approach Re-Examined*.

⁵⁸ Ibidem. Chapter 2.2.

⁵⁹ Ibidem. Chapter 2.3.

Distingue, infatti, il termine *Approccio* dal termine *Teoria*. L'Approccio per Capacità costituisce un quadro di riferimento, una base su cui lo studioso può costruire una propria Teoria delle Capacità, caratterizzandola in base ai propri obiettivi di studio e andando a specificare quegli elementi che nell'Approccio sono lasciati necessariamente indefiniti, in quanto quest'ultimo non costituisce una teoria in sé, ma solo una sorta di "cassetta degli attrezzi".

Con questo distinguo, Robeyns ritiene di rispondere a diverse critiche, poste negli anni all'Approccio per Capacità, in particolare con riguardo alla sua indefinitezza: data la sua natura di impalcatura concettuale, esso è indefinito per definizione. In questo senso sarebbe un errore, ad esempio, criticare Sen accusandolo di non aver fornito una specifica lista di *funzionamenti* fondamentali, sarebbe una critica rilevante solo se egli avesse voluto proporre una teoria in cui un'elencazione di *funzionamenti* fosse stato un requisito chiave.

Nussbaum, invece, nel contesto dell'Approccio per Capacità, elabora una sua specifica Teoria delle Capacità con l'obiettivo di fornire una teoria parziale della giustizia e, per esempio, elenca le sue *capacità centrali*, in quanto necessarie alla sua Teoria.

Chiarita questa distinzione, quali sono quindi, per Robeyns, le caratteristiche di questo quadro di riferimento, quali sono gli elementi comuni a tutte le Teorie delle Capacità e quali possono essere le diverse specificazioni da dare nel passare da Approccio a Teoria?

Robeyns adotta una visione modulare⁶⁰ dell'Approccio per Capacità: ogni modulo è composto da diversi sotto-moduli che corrispondono sia a proprietà e definizioni comuni a tutte le Teorie, sia a scelte e specificazioni che lo studioso deve operare nel costruire la propria personale Teoria.

I moduli sono tre, il modulo A, il cui contenuto è obbligatorio per tutte le Teorie e contiene una serie di definizioni e proprietà fondamentali che nessuna Teoria può violare, il modulo B, che è un insieme di sotto-moduli non opzionali ma il cui contenuto è opzionale, nel senso che varia a seconda delle caratteristiche della Teoria che si vuole sviluppare, infine il modulo C, che consiste in un gruppo di sotto-moduli, o condizionati da determinate scelte effettuate con riguardo al modulo B o del tutto opzionali.

Una disamina del contenuto dei vari moduli, con particolare attenzione al modulo A, è utile a fornire una visione di insieme delle caratteristiche generali dell'Approccio per Capacità secondo Robeyns.

⁶⁰ Ibidem. Chapter 2.5 e paragrafi seguenti.

2.4.1 Moduli di Robeyns

Il modulo principale è il modulo A. Questa serie di definizioni e proprietà costituisce il nucleo dell'Approccio per Capacità e ogni Teoria basata su tale Approccio deve condividerle, o, perlomeno, non entrare in contraddizione con esse.

- 1) **Funzionamenti e Capacità:** questi due concetti, come si è visto, costituiscono il nucleo centrale dell'Approccio e rappresentano la caratteristica più distintiva di ogni Teoria. Le *capacità* rappresentano ciò che un individuo può fare ed essere, le sue opportunità, mentre i *funzionamenti* rappresentano i corrispondenti ottenimenti, i risultati osservabili nel concreto.

Ad esempio, un individuo può avere la *capacità* di viaggiare, ossia l'opportunità di farlo se lo desidera o ne ha necessità, ma è solo nel momento in cui, eventualmente, si mette in viaggio che realizza il *funzionamento* del viaggiare.

I *funzionamenti* sono elementi costituenti della vita umana, nel senso che un individuo non può essere considerato un essere umano senza ottenere almeno un determinato numero di essi, in quanto rendono la vita tale (in opposizione agli oggetti inanimati) ed, effettivamente, umana (in contrasto a piante e animali).

- 2) **Funzionamenti e Capacità sono categorie neutre:** questi due concetti sono definiti come neutri dal punto di vista valoriale, nel senso che se pur molti *funzionamenti* sono positivi, ve ne possono essere altri che, invece, sono non desiderabili o dannosi. Può costituire un *funzionamento* anche l'essere mal nutriti o l'essere sottoposti a violenza domestica.

Similmente, se uno Stato promulgasse una legge che consentisse lo stupro, i cittadini di tale Stato avrebbero la *capacità* di stuprare un altro individuo, ma nessuno affermerebbe che tale *capacità* sia degna di essere tutelata. È necessario, in ogni caso, ammettere l'esistenza di *capacità* e *funzionamenti* negativi, non desiderabili o anche superflui, per poter considerare tutte le possibilità nella costruzione della propria Teoria.

- 3) **Fattori di conversione:** i *fattori di conversione* rappresentano le differenti capacità delle persone di convertire le risorse in *funzionamenti*. Il concetto di capacità di conversione di risorse in *funzionamenti* era stato teorizzato già da Sen⁶¹.

Si prenda come esempio l'uso della bicicletta, essa è utile a realizzare il *funzionamento* della mobilità, dà la possibilità di spostarsi più velocemente che camminando, tuttavia diverse persone possono trasformare la bicicletta in mobilità con diversi gradi di

⁶¹ Cfr. sopra, paragrafo 2.2.

efficacia. Una persona sana fisicamente e a cui sia stato insegnato sin da giovane ad andare in bicicletta avrebbe un alto fattore di conversione, mentre una persona disabile o a cui non sia mai stato insegnato ad utilizzarla, estrarrebbe ben poca mobilità da questo mezzo.

Tali fattori di conversione possono essere di tre tipi: *personali*, cioè interni alla persona (es. metabolismo, costituzione, sesso, intelligenza) *sociali*, cioè derivanti dalla società in cui si vive (es. politiche pubbliche, tradizioni, gerarchie sociali, discriminazioni) e infine *ambientali*, con riferimento all'ambiente naturale o artificiale in cui si vive (clima, inquinamento, stabilità degli edifici, presenza di strade percorribili).

Questi fattori rappresentano un elemento molto importante, tanto nell'osservazione di *capacità* e *funzionamenti*, quanto nella definizione di politiche per la loro promozione, in quanto essi non sono elementi fissi e stabili nel tempo ma possono essere alterati dalle scelte sociali e politiche.

- 4) **Distinzione mezzi-fini:** è importante definire ed aver chiari i fini dell'analisi, ossia i *funzionamenti* e le *capacità* che si ritengono importanti e allo stesso tempo è necessario considerare i mezzi necessari ad ottenere questi fini. La peculiarità dell'Approccio è tuttavia di focalizzarsi prima di tutto sui fini, poiché *funzionamenti* e *capacità* sono ciò che, di fatto, determina la qualità della vita di un individuo. Un'analisi che partisse dai mezzi sarebbe fuorviante, in prima istanza perché, come si è detto, gli individui hanno differenti fattori di conversione e inoltre perché vi sono fini molto importanti e di valore (ad esempio avere rispetto di sé, instaurare amicizie) che non dipendono da particolari mezzi materiali e che, se l'analisi partisse dai mezzi, non verrebbero considerati. Il focus sui fini, piuttosto che sui mezzi, consente di considerare mezzi alternativi (ad esempio diversi dal reddito) per raggiungere fini ritenuti importanti.
- 5) **Funzionamenti e Capacità come metro di paragone:** i due concetti di *capacità* e *funzionamento* costituiscono lo spazio in cui sono compiute le valutazioni personali e interpersonali. Quali che siano i fini dell'analisi, libertà, giustizia o benessere, tali fini devono essere espressi necessariamente in questi due termini.
- 6) **Altre dimensioni del valore ultimo:** *capacità* e *funzionamenti* possono non essere le uniche dimensioni del valore ultimo, potrebbero essere considerati altri ulteriori elementi.
- 7) **Pluralismo di valori:** l'Approccio ha una natura multidimensionale, permette di osservare e valutare la qualità della vita degli individui sotto molteplici aspetti, dalla salute fisica al benessere psicologico, non riduce la vita di una persona ad un singolo indice come altri approcci ma ne dà una visione ricca e sfaccettata.

- 8) **Principio del “ogni individuo come un fine”**: questo principio corrisponde a ciò che in filosofia viene chiamato individualismo etico, oggetto unico e ultimo di osservazione e interesse sono gli individui, non è il totale o la media a importare ma il singolo individuo, le *capacità* e *funzionamenti* da lui ottenuti.

Una volta definite le proprietà imprescindibili che deve avere una Teoria, si passa al modulo B, il quale, come detto sopra, è costituito da una serie di sotto-moduli che sono, sì, obbligatori, ma che lasciano spazio alla scelta dello studioso per la costruzione della propria Teoria. Ovviamente, le scelte operate in questo modulo, non possono contraddire quanto contenuto nel modulo A.

- 1) **Obiettivo della Teoria**: è fondamentale dichiarare esplicitamente quale sia lo scopo della Teoria delle Capacità che si vuole costruire, questo può andare dall’elaborazione di una teoria della giustizia allo studio degli effetti delle leggi sulle *capacità* degli individui. Importante e anche esplicitare il pubblico di riferimento, ad esempio un pubblico accademico o un governo.
- 2) **Selezione delle dimensioni**: vanno specificate le *capacità* e/o i *funzionamenti* rilevanti ai fini della Teoria. Questa scelta andrà a determinare l’oggetto di osservazione e di analisi.
La selezione dipende sia dall’obiettivo della Teoria, stabilito al punto precedente, sia dai vincoli cui è sottoposto lo studioso, che possono essere di tempo, di disponibilità di dati, finanziari, politici, ecc.
- 3) **Diversità umana**: la diversità umana è una caratteristica chiave dell’Approccio e ogni studioso deve chiarire come intende tenerne conto nella propria Teoria (ad esempio quali elementi della diversità umana ritiene rilevanti per la propria ricerca? Potrebbero essere le classi sociali oppure sesso, etnia, età, ecc.).
- 4) **Libero agire**: va definito quanta rilevanza dare al libero agire umano nella propria Teoria. È un concetto a cui spesso viene data molta rilevanza, ma può averne anche poca o nulla (per esempio nel caso di una Teoria che voglia analizzare il legame tra reddito percepito e *funzionamenti* ottenuti).
- 5) **Vincoli strutturali**: vincoli quali istituzioni, politiche, leggi e norme sociali possono avere un impatto molto rilevante sui fattori di conversione dei singoli individui. Una corretta definizione dei vincoli rilevanti per la propria Teoria è fondamentale perché essa giunga a risultati significativi.
- 6) **Scelta tra Funzionamenti, Capacità o entrambi**: nel delineare la propria Teoria è necessario decidere se sono più rilevanti le *capacità*, i *funzionamenti*, o una

combinazione di entrambi. Una Teoria potrebbe dare importanza esclusivamente alle prime, in quanto volta a valorizzare la libertà e le opportunità di scelta degli individui, un'altra potrebbe invece, al contrario, dare maggior peso ai secondi, in quanti corrispondenti a risultati osservabili nel concreto.

- 7) **Proponenti metateorici:** quali sono gli obiettivi metateorici dello studioso? Ad esempio, intende dare una descrizione generale e sintetica di un fenomeno oppure parziale e dettagliata?

Infine, vi è il modulo C, che Robeyns chiama anche *moduli contingenti*, si tratta di moduli che vanno adottati in dipendenza di scelte effettuate nei moduli precedenti, oppure di moduli del tutto opzionali. Un modulo facoltativo, ad esempio, è quello che riguarda la decisione di assegnare pesi diversi alle dimensioni in gioco: può risultare utile alla propria Teoria decidere di far pesare maggiormente, in quanto ritenute più importanti, determinate *capacità* o *funzionamenti* messe sotto analisi, o anche valutare se aggregarle tra loro in più gruppi.

Un modulo che, invece, dipende da una scelta effettuata precedentemente, è rappresentato da quello relativo alla scelta degli strumenti dell'analisi empirica: se nel modulo B1 è stato stabilito che l'obiettivo dello studio comprende l'effettuazione di un'analisi di tipo empirico, diviene fondamentale la determinazione degli strumenti di analisi empirica che andranno adoperati.

Robeyns sottolinea che questa "scomposizione" in moduli dell'Approccio può aiutare a comprenderne le caratteristiche chiave e, altresì, a chiarire la sua natura non di teoria in sé e per sé, ma piuttosto di nuovo quadro teorico di riferimento, utile a quegli studiosi che condividono l'interesse e il focus dell'Approccio per ciò che davvero possono fare ed essere le persone e vogliono elaborare una Teoria basata su questo assunto.

Robeyns si sofferma ancora⁶² su questa distinzione, tra Approccio e Teoria, nel rispondere ad una delle critiche che sono state mosse all'Approccio e in particolare a Sen, in quanto suo ideatore, ossia il fatto di non fornire una specifica lista di *capacità* da considerare rilevanti e nemmeno di dare delle indicazioni su come selezionare gli elementi di questa ipotetica lista. Sen, infatti, si è sempre astenuto dal farlo.

Il fatto è, appunto, che ciò che è stato fatto da Sen è stato fornire uno strumento, un nuovo quadro concettuale di riferimento, per affrontare le questioni relative alla valutazione e ai confronti nella qualità della vita delle persone, non quello di elaborare una teoria specifica sulle determinanti di tale qualità della vita. La critica è mal posta, poiché fornire una lista di *capacità* o *funzionamenti* non è l'obiettivo di Sen e nemmeno quello dell'Approccio, non c'è e non ci può essere una lista valida in generale. Tutto dipende da che tipo di Teoria si vuole elaborare

⁶² Ibidem. Chapter 4.3.

utilizzando l'Approccio, ad esempio come fatto da Nussbaum con la sua lista di *capacità centrali*, che costituisce un elemento fondamentale della sua teoria della giustizia.

Capitolo 3

Approccio per Capacità ed Economia del Benessere

Nel riflettere sui possibili campi dell'economia su cui può avere un impatto rilevante l'Approccio per Capacità, inevitabilmente viene in mente l'Economia del Benessere. Quella disciplina dell'economia che si interessa del benessere degli individui e delle sue modificazioni a seguito di particolari eventi (siano politiche attive o mutamenti spontanei dell'equilibrio economico) appare come uno dei principali potenziali fruitori di questo nuovo approccio, che tanta attenzione pone alla qualità della vita delle persone, che corrisponde, in definitiva, proprio a quello che nel linguaggio comune viene definito benessere.

Robeyns sostiene⁶³ che è difficoltoso determinare la portata di questo impatto, in quanto, da una parte, esso può essere interpretato come l'apporto di una serie di miglioramenti all'Economia del Benessere mainstream, dall'altra come uno stravolgimento di determinati assunti e consuetudini di questa disciplina, portandola verso un percorso completamente differente.

Senza dubbio, il principale apporto dell'Approccio per Capacità è rappresentato dal superamento del welfarismo. Come si è visto all'inizio di questo capitolo, il welfarismo è quella visione secondo cui il benessere sociale dipende unicamente dai livelli di utilità individuali e qualsiasi altro dato o informazione che non sia catturato dalla misura dell'utilità individuale non dovrebbe essere considerato e andrebbe, pertanto, perso. L'Approccio per Capacità, invece, è profondamente non welfarista, in quanto, nel porre l'attenzione su *capacità e funzionamenti*, estende enormemente il campo visivo dell'analisi, ben oltre le informazioni strettamente contenute nell'utilità. Non è più importante solo il grado di soddisfazione che l'individuo ricava dal consumo, bensì tutto ciò che l'individuo può fare ed essere, in una visione fortemente multidimensionale e globale.

Proprio questa multidimensionalità che, da un lato, ne rappresenta uno dei maggiori punti di forza, costituisce anche un aspetto dell'Approccio che presta il fianco a delle critiche. In particolare, in relazione alle questioni relative ai giudizi di valore in economia e alla difficoltà di formalizzazione ed applicazione pratica.

⁶³ Ibidem. Chapter 4.10.

3.1 I giudizi di valore

L'idea di Robbins⁶⁴, secondo cui la scienza economica, in quanto scienza pura, debba liberarsi dei giudizi di valore, ha avuto e ha ancora oggi una grande influenza. Il focus della Nuova Economia del Benessere sull'efficienza paretiana ha consentito di ignorare altre questioni nondimeno rilevanti, come la giustizia e l'equità, relegandole ad altri ambiti di studio, quali l'etica e le altre scienze sociali. L'Approccio per Capacità, invece, irrompe sulla scena lacerando il velo di illusione nel quale si è ammantata la disciplina, mettendo al centro l'individuo in tutta la sua complessità. Se l'economia vuole evolversi e giungere a descrivere ed analizzare in maniera completa ed organica i fatti economici e a comprendere pienamente il benessere degli individui, dovrebbe abbandonare il proprio modo di considerarsi una sorta di matematica applicata e di modellizzazione priva di giudizi di valore e abbracciare il proprio ruolo di scienza sociale e morale, comprendendo che i giudizi di valore sono fondamentali e non possono essere ignorati⁶⁵.

Sul tema, un punto di vista interessante è quello presentato nell'articolo "*Economists as Worldly Philosophers*⁶⁶", titolo che rimanda al libro Robert L. Heilbroner "*The Worldly Philosophers*". Questo termine fa riferimento all'ampiezza e alla profondità morale delle tematiche affrontate dai grandi economisti del passato, da Adam Smith, passando per Karl Marx fino a John Maynard Keynes. Gli autori si domandano se l'economia, negli ultimi decenni, non sia diventata troppo specializzata, perdendo di vista l'idealismo e la forte componente morale che caratterizzavano questa disciplina nel principio. Questi grandi economisti erano fortemente interessati a importanti tematiche di politiche pubbliche volte al miglioramento delle vite delle persone e non esitavano a prendere posizione su tematiche morali e di giustizia sociale. Vengono citati, come esempio, Smith, considerato il padre dell'economia, che era un professore di filosofia morale e Keynes, con il suo "*le Conseguenze Economiche della Pace*" in cui, oltre a considerazioni di ordine puramente economico sui termini della pace di Versailles, esprimeva preoccupazione per le conseguenze delle pesanti riparazioni di guerra imposte alla Germania sulla psiche dei tedeschi nonché considerazioni sul senso della giustizia delle persone coinvolte nella stesura del trattato.

Gli autori dell'articolo notano come, nonostante i grandi passi avanti della scienza economica, essa non è stata in grado di prevenire la Grande Recessione del 2007, imputandone le ragioni

⁶⁴ Cfr. paragrafo 2.1.

⁶⁵ Ibidem, Chapter 4.10.1.

⁶⁶ Shiller, M., Shiller, V. (2011), *Economists as Worldly Philosophers*.

alla mancanza di comprensione verso aspetti psicologici, storici e sociali, elementi assenti e non catturati dai moderni modelli econometrici.

La specializzazione comporta, senza dubbio, dei vantaggi, ad esempio facilitando un rapido progresso scientifico. Tuttavia, nell'articolo, viene sostenuto che un'eccessiva specializzazione e pressione competitiva può portare gli studiosi a coltivare unicamente il proprio orticello, a portare avanti il proprio studio specialistico, non avendo tempo per adottare una visione di largo respiro e dedicarsi a temi più generali.

Su di una linea di pensiero analoga è stato l'economista inglese Kenneth Boulding, nel suo articolo "*Economics as a Moral Science*⁶⁷".

L'autore nota come la moderna economia sia originata da un professore di filosofia morale (Adam Smith, appunto) e come inizialmente, presso l'università di Cambridge, questa disciplina facesse parte degli esami attinenti all'ambito delle scienze morali e che, pertanto, proprio nelle scienze morali l'economia ha le sue radici. Eppure, il termine scienza morale può apparire una contraddizione per gli economisti moderni.

Secondo Boulding, gli economisti suoi contemporanei erano fieramente convinti della necessità di mantenere l'economia libera da giudizi di valore, poiché la superiorità delle discipline scientifiche è dovuta all'abbandono delle valutazioni morali. Tuttavia, egli sostiene che non vi sia alcuna scienza che possa prescindere da considerazioni etiche e morali, in quanto la scienza nasce e si evolve in specifiche culture umane (non in tutte le società infatti si è sviluppata, nella storia umana, la scienza) e la nascita di una cultura è resa possibile solo dalla condivisione e accettazione di valori comuni che permettano una stabile interazione e comunicazione. Nella scienza, infatti, viene data grande rilevanza alla curiosità, all'oggettività, alla quantificazione e alla sperimentazione, che costituiscono valori fondanti e condivisi della disciplina scientifica e che la caratterizzano.

Nell'ambito specifico dell'Economia del Benessere, Boulding critica (come Sen) la nozione di *ottimo paretiano* e la concezione welfarista del benessere: l'Economia del Benessere, fortemente influenzata da Pareto, è welfarista nel senso che il benessere complessivo dipende unicamente dalle funzioni di utilità individuali ed esse sono tra loro indipendenti. La conseguenza, dice Boulding, è che, secondo gli economisti, nel sistema economico non vi è né benevolenza né malevolenza, l'individuo è perfettamente neutrale rispetto a miglioramenti o peggioramenti nelle condizioni di tutti gli altri individui, ma è interessato esclusivamente del proprio benessere. Non vi è nulla di meno descrittivo della condizione umana, le vite delle

⁶⁷ Boulding, K. E. (1969), *Economics as a Moral Science*.

persone sono fortemente influenzate dall'interdipendenza delle funzioni di utilità che l'Economia del Benessere welfarista intende negare.

Lo stesso Sen, sulla questione, riconosce⁶⁸ che, procedendo con l'evoluzione della disciplina economica, l'approccio "etico" ad essa è andato indebolendosi, a causa dell'approccio positivista emerso e diffusosi nel XX secolo, che ha relegato in secondo piano l'analisi normativa e tagliato fuori dal campo di studio dell'economia qualsiasi considerazione di carattere morale ed etico.

L'approccio che ha preso il sopravvento è quello che Sen definisce "ingegneristico", ossia quell'approccio che non si concentra sui fini da perseguire ma, considerandoli come dati, si interroga sui mezzi migliori per ottenere tali fini (non a caso questa è esattamente la definizione che Robbins dà dell'economia). Sen non intende affatto sminuire l'importanza di questo tipo di approccio, ma nota come l'aver tralasciato il primo (l'approccio etico) abbia impoverito la disciplina, che potrebbe trarre, invece, vantaggio, da una maggiore attenzione alle considerazioni di carattere etico che determinano l'agire umano.

Il risultato dell'abbandono dell'approccio etico è stato, tra gli altri, il fatto che l'Economia del Benessere è diventata una branca dell'economia piuttosto trascurata e chiusa in sé stessa: l'assunto circa l'impossibilità dei confronti interpersonali di utilità, l'approccio welfarista e la rilevanza quasi totale data al principio di Pareto, hanno fatto sì che a questa disciplina rimanesse ben poco di interessante da dire⁶⁹.

In questo senso Sen nota come, l'Economia del Benessere sia una sorta di "buco nero" che assorbe nozioni provenienti dalle altre branche dell'economia (cita le previsioni circa la risposta del lavoro agli incentivi salariali, che vengono importate dalla disciplina e utilizzate nelle analisi sul benessere relative alla tassazione ottimale o alle politiche salariali), mentre nulla di quanto prodotto da essa viene utilizzato al di fuori dei suoi confini.

Se quella che Sen chiama "*economia predittiva*" è interessata a studiare il comportamento degli individui e se tale comportamento è influenzato dall'etica, allora non vi è ragione di non permettere a considerazioni derivanti dall'Economia del Benessere di impattare l'effettivo comportamento degli individui e di essere adottate anche dalle altre branche dell'economia.

L'Approccio per Capacità può aiutare a riconciliare questa frattura tra valori ed economia, tra approccio etico e approccio ingegneristico, fornendo delle nuove fondamenta sulle quali costruire un nuovo (o forse vecchio) modo di concepire l'economia.

⁶⁸ Sen, A. (1987), *On Ethics and Economics*. Chapter 1.

⁶⁹ Ibidem. Chapter 2.

3.2 Una formalizzazione dell'Approccio per Capacità

La natura fortemente interdisciplinare dell'Approccio per Capacità ha fatto sì che tale metodo di analisi venisse adottato in diverse discipline, dalla filosofia alle scienze sociali, anche distanti, per strumenti e linguaggio utilizzati, dall'economia. Ciò ha comportato una predominanza del linguaggio filosofico e concettuale sulla formalizzazione modellistico-matematica, più familiare agli economisti.

Se, da una parte, è indubbia, in letteratura, la preponderanza del linguaggio del primo tipo, come anche si può osservare dai paragrafi precedenti, una formalizzazione analitica dell'Approccio per Capacità non è, però, impossibile.

È quanto viene fatto da Ingrid Robeyns e Wiebke Kuklys, le quali danno una descrizione dell'Approccio per Capacità utilizzando proprio il linguaggio normalmente utilizzato nella disciplina dell'Economia del Benessere⁷⁰.

Le autrici dell'articolo preso in esame riflettono sul fatto che l'Approccio ha avuto un impatto molto limitato sull'Economia del Benessere mainstream e la ragione è dovuta, secondo loro, dal poco appeal esercitato, sugli studiosi di economia, dal linguaggio e dallo stile utilizzati da gran parte della letteratura sul tema.

Per valutare, quindi, se l'Approccio per Capacità, abbia effettivamente qualcosa da offrire all'Economia del Benessere, procedono a darne una definizione utilizzando proprio il linguaggio di quest'ultima, ritenendo che, mettendo i due approcci sullo stesso piano e utilizzando il medesimo linguaggio, si possano meglio comprendere i possibili contributi dell'Approccio di Sen alla teoria standard.

La definizione formale di *capacità* riprende quella adoperata da Sen⁷¹, nel definire un set di *capacità*, che, si ricorda, nella sua analisi, rappresenta l'insieme di tutti i possibili *funzionamenti* ottenibili da un individuo:

$$X_i(Q_i) = \{b_i | b_i = f_i(c(q_i), z_i), \text{ per ogni } f_i() \in F_i, \text{ per ogni } q_i \in Q_i\}$$

Dove q_i rappresenta un vettore di beni in possesso dell'individuo i , c_i è un vettore che converte il vettore dei beni in un vettore delle caratteristiche di quei beni, z_i rappresenta l'insieme delle caratteristiche personali individuali e le circostanze ambientali e sociali, f_i costituisce una funzione di utilizzo, ossia un insieme di modi che l'individuo ha di utilizzare i beni a propria disposizione trasformandoli in *funzionamenti*. $X_i(Q_i)$ è quindi la combinazione di tutti i

⁷⁰ Kuklys, W., Robeyns, I. (2005), *Sen's Capability Approach to Welfare Economics*.

⁷¹ Cfr. paragrafo 2.2.

funzionamenti che l'individuo può potenzialmente ottenere, date le sue caratteristiche e la sua dotazione di beni.

Da notare che il vettore q_i comprende qualsiasi tipo di bene o servizio, compresi quelli non forniti dal mercato.

Le autrici passano poi a delineare un semplice modello per descrivere la visione standard adottata nell'Economia del Benessere.

Come si è detto, ampiamente, già nel Capitolo 1, l'Economia del Benessere si occupa di misurare i livelli di benessere individuale e complessivo e di come questi vengono impattati dalle politiche economiche e sociali. Secondo l'approccio prevalente il benessere individuale è rappresentato dall'utilità, generalmente intesa come soddisfacimento dei desideri. Essa è, di norma, considerata come un concetto unidimensionale e, nelle applicazioni pratiche, viene misurata in termini monetari.

Il benessere sociale deriva dall'aggregazione delle utilità individuali per mezzo di una funzione aggregatrice, la funzione del benessere sociale. Queste funzioni possono avere forme diverse, alcune terranno conto di considerazioni distributive, altre no.

La maggior parte degli studi utilizza il benessere individuale come unica base determinante il benessere sociale, secondo quello che viene chiamato *welfarismo*.

Si immagina un modello di base nel quale n individui sperimentano ciascuno gli stessi prezzi, hanno le medesime preferenze e consumano un insieme di beni massimizzando la propria utilità secondo il proprio vincolo di bilancio:

$$\max u_i = u(x) \quad \text{soggetta a } px = m_i \quad i = 1, \dots, n$$

Dove u_i è la funzione di utilità individuale, funzione del vettore dei beni consumati x , p è un vettore dei prezzi dei beni e m_i rappresenta il reddito individuale.

Considerando che prezzi e preferenze sono i medesimi per tutti gli individui, la funzione di utilità indiretta, ossia la funzione che esprime l'utilità ottenibile dall'individuo dati prezzi e reddito è:

$$v_i = v(p, m_i)$$

Secondo il modello classico, il benessere sociale W è determinato a partire dalle utilità individuali, aggregate tramite una funzione del benessere sociale G :

$$W = G(v_1(p, m_1), \dots, v_n(p, m_n))$$

A questo punto le autrici applicano a questo modello standard le peculiarità dell'Approccio per Capacità, mostrando come queste possano permettere di superare tale modello.

La critica principale dell'Approccio all'Economia del Benessere è diretta all'utilizzo dell'utilità come unico metro di misura del benessere (*welfarismo*), generalmente misurata in termini di reddito o consumo. I problemi derivanti da questo utilizzo di utilità e reddito sono essenzialmente tre.

Il primo problema è costituito dal fatto che il mercato considerato dalla teoria del benessere standard è un mercato perfetto, privo cioè di esternalità e in cui tutti i beni e servizi sono forniti. Nella realtà ciò non avviene, vi sono esternalità e beni e servizi che non vengono forniti dal mercato o comunque non forniti a sufficienza (si pensi per esempio ai servizi relativi alla cura dei bambini o degli anziani) gli effetti di questi fenomeni non sono riflessi nel reddito degli individui e non sono adeguatamente rappresentati dal modello standard, che dovrebbe, pertanto, essere espanso nel seguente modo:

$$\max u_i = u(x, \bar{x}, x^{pg}, x^r, x^{nm}) \quad \text{soggetta a } px = (1-t)m_i \quad x^{pg} = \sum_{i=1}^n tm_i$$

Dove x è un vettore di beni, \bar{x} è il consumo medio di un bene con esternalità, x^{pg} è un bene pubblico, x^r è un bene razionato, x^{nm} è un bene non acquistabile sul mercato e t è l'aliquota di imposta sul reddito.

Similmente è possibile adattare la funzione di utilità indiretta in una sua forma estesa:

$$v_i^{ext} = v(p, p_i^*, p_i^{pg}, p_i^r, p_i^{nm}, m_i)$$

Dove i vari componenti della funzione rappresentano i prezzi ombra dei beni indicati all'equazione precedente, ossia i prezzi che si stima avrebbero tali beni se fossero correttamente disponibili sul mercato.

La seconda problematica consiste nel fatto che nel modello standard non viene data rilevanza al valore intrinseco dell'opportunità di scelta tra alternative diverse: si pensi a tre set di alternative possibili tra cui un individuo può scegliere, $A = (a)$, $B = (a, b)$ e $C = (a, b, c)$ con l'individuo che preferisce a a b a c , in quest'ordine. Nel modello standard i tre set verrebbero considerati equivalenti in termini di utilità, in quanto l'individuo sceglierebbe comunque l'opzione a in qualsiasi set, ottenendo la medesima utilità, nessuna rilevanza verrebbe data al vantaggio che egli trarrebbe dalla semplice possibilità di scelta tra più alternative. L'Approccio per Capacità, invece, con il distinguo operato tra *funzionamenti* e *capacità* consente di catturare tanto il benessere derivato dall'opzione scelta, quanto anche il valore che può derivare dall'opportunità di scegliere in sé.

Infine, il modello standard non tiene conto delle differenti capacità degli individui di trasformare risorse in risultati concreti (*funzionamenti*), si tratta dei *fattori di conversione*, di cui si è già parlato sopra. Quando l'utilità, come nel modello standard, viene definita unicamente sulla base di un paniere di beni consumati, stanti prezzi costanti per tutti gli individui, una variazione dell'utilità può derivare soltanto da una variazione del reddito. Nel modello dell'Approccio per Capacità, invece, una variazione dell'utilità può derivare tanto da una variazione del reddito, quanto da una variazione dei fattori di conversione, ossia quelle caratteristiche individuali, sociali ed ambientali che influenzano la capacità degli individui di convertire risorse in *funzionamenti*.

Ricapitolando, in un confronto con l'Approccio per Capacità, il punto debole del modello standard, basato sulla nozione di utilità derivante dal reddito-consumo, consiste nel trascurare

- I beni e servizi non forniti dal mercato.
- Il valore intrinseco della scelta.
- I *fattori di conversione*.

Per tenere conto di questi elementi, il modello base, descritto sopra, dovrebbe essere ampliato in questo modo:

$$v_i^{ext} = v(p, p_i^*, p_i^{pg}, p_i^r, p_i^{nm}, m_i; \gamma(z^i, z^s, z^e); choice_i)$$

Dove, oltre alle componenti già definite sopra, z^i, z^s e z^e sono vettori di fattori personali, sociali e ambientali che determinano la capacità dell'individuo di convertire le risorse in risultati concreti e $choice_i$ rappresenta il valore intrinseco attribuito dall'individuo alla libertà di scelta.

La funzione che ne risulta è, evidentemente, piuttosto complessa e misurare l'utilità sulla base di essa appare eccessivamente oneroso. La soluzione offerta dall'Approccio per Capacità sembra decisamente preferibile: valutare il benessere degli individui non da reddito e prezzi dei beni, ma direttamente dai *funzionamenti* ottenuti, i quali non devono essere stimati ma sono osservabili fattualmente.

3.3 Applicazioni empiriche dell'Approccio per Capacità

Ora che è stata presentata la teoria di base e gli aspetti chiave dell'Approccio, giova andare ad osservare come tale nuovo metodo di analisi sia stato applicato empiricamente nella valutazione del benessere: quali tecniche sono state adottate? Quali sono stati i risultati? Differiscono da quanto osservato attraverso il modello standard?

Se, come si è detto, l'Approccio per Capacità può costituire un nuovo metodo di valutazione del benessere, maggiormente significativo rispetto all'approccio standard, ciò non toglie che esso presenta alcune criticità metodologiche a cui è bene prestare attenzione, esse sono elencate da Kuklys e Robeyns⁷²:

- 1) **Selezione dei funzionamenti rilevanti:** scegliere i *funzionamenti* (o le *capacità*) da osservare è un passo fondamentale da svolgere nell'impostare uno studio empirico, esse rappresenteranno le variabili oggetto di analisi e la loro scelta avrà un impatto fondamentale sui risultati ottenuti. La scelta sarà influenzata tanto dall'obiettivo e dall'ambito di ricerca (ad esempio, il range di *funzionamenti* selezionati per uno studio sulla povertà sarà, in parte, diverso da quello scelto per lo studio della condizione delle donne in paese sottosviluppato), quanto dai valori dello studioso.
- 2) **Misurazione dei funzionamenti:** se uno dei punti forti dell'Approccio per Capacità è il superamento dell'impossibilità dei confronti interpersonali propria di un approccio basato sull'utilità, una corretta misurazione delle variabili chiave osservate è fondamentale per ottenere confronti coerenti e significativi.

Per semplificare l'analisi è utile cercare di ridurre il numero di variabili da osservare o, perlomeno, di aggregare infine le variabili osservate in un'unica metrica rappresentante, ad esempio, il benessere. Una soluzione è quella di avvalersi dell'*analisi fattoriale*, un metodo statistico che consente, quando si opera con un numero elevato di variabili tra loro correlate, di accorpare più variabili, in sottogruppi ad elevata correlazione. Per esempio, diverse variabili quali umidità della casa, numero di persone conviventi e disponibilità di acqua potabile potrebbero essere accorpate in un unico *funzionamento* "avere una dimora adeguata" e così via per ogni gruppo di variabili osservate, assegnando poi a ciascun *funzionamento* un valore numerico.

Questo metodo ha alcuni problemi, se le variabili osservate fossero misurate con scale diverse, la loro aggregazione in un unico *funzionamento* potrebbe portare a distorsioni causate non da un'effettiva variazione delle variabili ma dal metodo di misura utilizzato. Un altro problema potrebbe derivare dal fatto che, spesso, nell'analisi fattoriale vengono scelte variabili tra loro ortogonali, per evitare di considerare più volte lo stesso *funzionamento*, tuttavia non si può escludere che due *funzionamenti* siano di fatto correlati in quanto influenzati dai medesimi fattori, si pensi, ad esempio, a "essere in salute" e "avere una dimora adeguata".

⁷² Ibidem.

Un ulteriore metodo è costituito dall'utilizzo della *teoria degli insiemi sfocati*, che permette di misurare il parziale raggiungimento dei funzionamenti attraverso una funzione di appartenenza⁷³.

- 3) **Aggregazione dei funzionamenti:** può essere necessario, specialmente se si vogliono fare confronti con i risultati ottenuti da un'analisi basata sul reddito, aggregare i vari *funzionamenti* osservati in un unico indice di benessere, ciò può essere fatto in diversi modi, a partire da una semplice media dei valori numerici assegnati ai singoli *funzionamenti* osservati, fino all'utilizzo di metodi statistico-matematici più complessi. È anche possibile scegliere di misurare il benessere sulla base di più indicatori, senza la necessità di giungere ad un indice monodimensionale.
- 4) **Aggregazione degli individui:** similmente a quanto scritto al punto precedente, può essere necessario passare dal benessere individuale a quello sociale e si deve, quindi, selezionare il metodo di aggregazione più adatto allo scopo.

Tenendo a mente questi passaggi metodologici, si vedono ora alcune applicazioni empiriche dell'Approccio, per meglio focalizzarne le peculiarità.

3.3.1 Analisi del benessere dei disoccupati in Belgio

Una delle prime rilevanti applicazioni dell'Approccio per Capacità nella valutazione del benessere è quella operata da Erik Schokkaert e Luc Van Ootegem nel 1990⁷⁴.

Essi sono interessati a studiare il benessere dei disoccupati, una categoria di individui in genere trascurata dagli economisti. Ovviamente, con ciò non si intende dire che l'economia non si interessi del problema della disoccupazione, tutt'altro. Tuttavia, se da un lato vi è un notevole interesse nello studiare il fenomeno della disoccupazione e proporre misure per la sua riduzione, dall'altro, è stato raramente affrontato il tema di una valutazione della qualità della vita e del benessere dei diversi gruppi di individui disoccupati, molto probabilmente anche per la mancanza di adeguati strumenti da parte dell'analisi economica standard.

Gli autori ritengono che l'Approccio di Sen, con il suo focus su ciò che, concretamente, le persone fanno e sono nella propria vita, possa fornire la prospettiva e gli strumenti adeguati ad effettuare una valutazione del benessere di questo tipo.

⁷³ Si rimanda ai paragrafi successivi per un'esemplificazione di queste due metodologie di analisi.

⁷⁴ Schokkaert, E., Van Ootegem, L. (1990), *Sen's Concept of the Living Standard applied to the Belgian Unemployed*.

Utilizzano, per la valutazione del benessere, uno studio realizzato da un ente governativo del Belgio, l'RVA⁷⁵, ente che si occupa di adottare misure a favore del mercato del lavoro e, allo stesso tempo, di erogare i sussidi di disoccupazione.

Lo studio è stato condotto nel 1979 e ha coinvolto un campione di 517 individui disoccupati a cui viene proposto un questionario composto da varie affermazioni rispetto alle loro abitudini e condizioni di vita, a cui i soggetti devono rispondere indicando se essi sono *completamente in accordo*, *in accordo*, *parzialmente in accordo*, *in disaccordo* o *completamente in disaccordo*. Le affermazioni sono molto varie, possono concernere tanto lo stato emotivo del soggetto (sentimenti di preoccupazione verso il futuro, esclusione sociale e umiliazione legati allo stato di disoccupazione), quanto gli aspetti più strettamente materiali (qualità del sonno, relazioni sociali, appetito, consumo di alcol). L'ampio spettro di aree della vita degli individui sondate dal questionario rende i dati raccolti particolarmente utili ad un'analisi basata sull'Approccio per Capacità. Rimane, certamente, un elemento di soggettività insito nella metodologia di raccolta dati (risposte ad un questionario) che potrebbe portare a criticare questa metodologia in quanto portatrice di alcune delle caratteristiche tanto vituperate nell'approccio basato sull'utilità: tale elemento di soggettività non è del tutto eliminabile (ciò, peraltro, non è nemmeno auspicabile) ma è certamente mitigato dal modo concreto in cui sono poste le domande, che si focalizzano su ciò che gli individui fanno e sentono, non su ciò che desiderano. Tra le varie domande del questionario, gli autori ne selezionano in particolare 46, che ritengono rilevanti nel descrivere il livello dei *funzionamenti* dei soggetti intervistati.

Chiaramente, se ciascuna delle 46 domande fosse considerata come rappresentativa di un *funzionamento* (cosa teoricamente lecita) l'analisi che ne conseguirebbe sarebbe inopportuna complessa, dato il numero di variabili da considerare, tanto più che alcune di esse potrebbero sovrapporsi.

È, dunque, necessario, ricorrere ad una sintesi e raggruppamento delle variabili, al fine di ridurre il numero.

La soluzione metodologica adottata dai ricercatori è il ricorso alla già citata *analisi fattoriale*. Questa tecnica statistica permette, data una serie di dati, di identificare un numero di fattori non osservati che spiegano la loro variabilità. I dati vengono raggruppati in modo da considerare insieme quelli che hanno un'alta correlazione reciproca, assumendo quindi che quel gruppo sia influenzato dallo stesso fattore.

⁷⁵ Il *Rijksdienst voor Arbeidsvoorziening*, tradotto letteralmente "Ufficio nazionale del Lavoro".

Non vi è un numero determinato di fattori corretto, la soluzione metodologica consiste nel considerare un numero di fattori tale che, aggiungendo un ulteriore fattore, l'ammontare di variabilità spiegata da essi non aumenta significativamente.

Nella seguente tabella vengono sintetizzate le correlazioni tra le risposte alle 46 domande del questionario, in modo da identificare i fattori che le influenzano⁷⁶:

	FACTOR1 (8%)	FACTOR2 (8%)	FACTOR3 (4%)	FACTOR4 (4%)	FACTOR5 (4%)	FACTOR6 (3%)
G50	.645	-.058	.197	.115	-.281	-.005
G26	.615	-.051	.004	-.08	-.019	.1666
G24	.608	.045	.185	.006	-.066	.207
G52	.586	.004	.151	.091	-.371	-.004
G23	.572	-.040	.096	.022	-.202	.178
G29	.518	-.139	.202	.127	-.026	-.016
G27	.501	.012	.022	.188	.138	.131
G49	.405	-.008	.118	.126	-.238	-.057
G28	.402	-.021	.029	.234	.163	.073
G25	.367	-.050	.264	-.03	-.020	.3300
G48	.341	-.042	.177	.120	-.011	.340
G51	.329	.018	.045	.040	-.235	.038
G34	-.063	.687	-.184	.082	.059	-.065
G32	-.067	.624	-.029	-.04	-.05	.01386
G35	-.025	.616	-.110	.007	.050	-.067
G56	.093	.567	.012	.102	-.10	.0149
G36	-.051	.559	.005	-.00	.205	.0988
G54	.004	.509	.081	-.00	.104	.0255
G31	-.076	.488	.049	.117	.081	-.089
G33	.091	.455	.021	.166	-.05	-.1994
T2	-.099	.392	-.323	-.09	.028	.0091
G22	-.065	.376	.166	-.25	-.10	.05379
G30	.283	.328	-.076	-.07	-.11	.04452
T1	-.263	.325	-.216	-.22	.193	.0527
G21	-.119	.317	.199	-.20	.008	-.1935
G61	.009	.288	.275	.237	.099	-.008
G57	.039	-.108	.513	-.067	.008	.160
G53	.270	-.154	.509	-.111	-.10	.0505
G59	.235	-.013	.506	-.029	-.06	.0702
G60	.030	.093	.396	.152	-.00	.0102
G55	.235	.006	.385	-.037	-.17	.0283
G58	.038	.124	.365	.204	.146	-.019
T5	.102	-.098	.198	.071	-.10	.1689
G39	.028	-.008	.061	.618	.078	.097
G38	.027	.059	.063	.602	-.03	.0579
G37	.195	.035	.018	.569	-.10	.0589
G40	.044	-.016	.021	.536	-.05	-.0338
G41	.168	.102	-.04	.292	.009	.2661
T4	-.079	-.016	-.032	-.011	.508	.011
G42	-.311	.077	-.038	.052	.432	.040
W6	-.101	.033	-.017	.017	.426	-.042
F5	.039	.026	.063	-.078	.418	-.236
T3	-.192	.283	-.268	-.028	.344	.095
F1	.105	-.012	.182	.034	-.175	.601
F4	.123	-.100	.128	.044	-.396	.572
F6	.125	-.017	-.02	.054	.1485	.355

Note: percentage of variance explained by the factor between brackets.

⁷⁶ Si rimanda all'articolo citato per una spiegazione tecnica del metodo di analisi fattoriale.

Vengono identificati sei fattori che, da soli, spiegano il 32% della variabilità osservata nelle risposte. Questi fattori vengono quindi considerati come i *funzionamenti* che verranno analizzati, in quanto ciascuno influenza un gruppo di risposte alle domande del questionario. Osservando quali domande appartengono a ciascun gruppo, gli autori identificano i seguenti *funzionamenti*:

- 1) **Fattore 1 (Isolamento sociale):** raccoglie domande relative ai *funzionamenti* sociali del soggetto (sentimenti di solitudine, vergogna, umiliazione). Un punteggio alto indica un alto livello di isolamento sociale.
- 2) **Fattore 2 (Sensazione di felicità):** comprende domande relative a *funzionamenti* di tipo psicologico (sentimenti di rilassamento, soddisfazione, ecc). Un punteggio alto indica uno stato generale di rilassamento e benessere psicologico.
- 3) **Fattore 3 (Cattiva condizione fisica):** comprende domande relative allo stato fisico dei soggetti (consumo di alcol, aumento di peso, mancanza di appetito). Un punteggio elevato indica un peggioramento dello stato fisico.
- 4) **Fattore 4 (Contatto micro-sociale):** si riferisce alla presenza di dialogo rispetto alla propria condizione di disoccupazione con i contatti stretti (parenti e amici intimi). Un punteggio alto indica un elevato livello di interazioni in tal senso.
- 5) **Fattore 5 (Grado di attività):** fa riferimento alla concezione del tempo del soggetto e al numero di attività intraprese durante lo stato di disoccupazione. Un punteggio alto indica ottimismo rispetto al futuro e una maggiore attività generale nella quotidianità.
- 6) **Fattore 6 (Problemi finanziari):** comprende domande relative alla situazione finanziaria dell'intervistato. Un punteggio elevato indica presenza di problemi nel far fronte alle spese relative a cibo e vestiario.

Questi sei *funzionamenti*, ovviamente, non sono esaustivi, nel senso che non possono descrivere perfettamente il benessere degli individui intervistati, purtuttavia sono senz'altro sufficienti a fornirne una stima ragionevole.

Inoltre, gli autori sottolineano come l'analisi fattoriale abbia semplicemente consentito di sintetizzare i 46 *funzionamenti* di partenza nei 6 finali, ma ciò non significa che questi ultimi siano i più importanti nella stima del benessere, sono semplicemente la migliore approssimazione ricavata dai 46 iniziali, una diversa scelta di domande nel questionario avrebbe potuto portare ad una sintesi differente.

A questo punto gli autori determinano il livello ottenuto dagli individui nei sei *funzionamenti* applicando una tecnica statistica di regressione lineare, ottenendo così una matrice che riporta, per ciascuno dei 517 intervistati, un punteggio per i 6 fattori (*funzionamenti*)⁷⁷.

Essendo l'analisi individuale di un tal numero di soggetti di difficile attuazione, si procede ad aggregare i dati, mediante un'ulteriore regressione, in modo da poter osservare i risultati differenziati per differenti categorie socioeconomiche:

	FACTOR1	FACTOR2	FACTOR3	FACTOR4	FACTOR5	FACTOR6
INTERCEPT	-.441 (.260)	-.228 (.266)	.234 (.236)	.083 (.244)	.611* (.199)	.330 (.225)
Y	.001 (.003)	-.001 (.003)	-.002 (.003)	.003 (.003)	.004 (.003)	-.009* (.003)
R	-.346* (.148)	.035 (.151)	.096 (.134)	.146 (.139)	.069 (.113)	-.037 (.128)
AGE	.011* (.004)	-.003 (.004)	.000 (.004)	-.009* (.004)	-.027* (.003)	-.018* (.003)
SEX	-.150 (.101)	-.342* (.103)	.342* (.092)	-.082 (.095)	.221* (.077)	.248* (.087)
LIFE1	.311 (.224)	.153 (.229)	-.138 (.203)	.216 (.210)	.254 (.171)	-.047 (.193)
LIFE3	.278 (.207)	.355 (.212)	-.395* (.189)	.037 (.195)	.054 (.159)	.630* (.179)
LIFE4	.345 (.193)	.349 (.198)	-.460* (.176)	.037 (.182)	.009 (.148)	.664* (.167)
LIFE5	.224 (.299)	.117 (.306)	-.206 (.272)	.255 (.282)	-.616* (.229)	.317 (.259)
LIFE6	-.028 (.293)	-.029 (.300)	-.386 (.267)	.261 (.276)	.154 (.225)	.520* (.254)
R²	.044	.052	.089	.047	.250	.117

● Y : net disposable household income per month;
 ● R : the ratio unemployment benefits per month/previous wage per month, capturing the income loss;
 ● AGE (in years);
 ● SEX : a dummy taking the value 1 for male respondents;
 ● LIFE1 : a dummy for the unmarried, living with their parents;
 ● LIFE2 : a dummy for the unmarried, living alone;
 ● LIFE3 : a dummy for the unemployed, who live together with a partner, without children;
 ● LIFE4 : a dummy for the unemployed, who live together with a partner, with children;
 ● LIFE5 : a dummy for the unemployed, who are divorced, without children;
 ● LIFE6 : a dummy for the unemployed, who are divorced, with children.
 ● FACTOR 1 : social isolation;
 ● FACTOR 2 : general feeling of happiness;
 ● FACTOR 3 : bad physical functioning;
 ● FACTOR 4 : microsocial contact;
 ● FACTOR 5 : degree of activity;
 ● FACTOR 6 : financial problems.

(Standard errors of coefficients between brackets. Coefficients with an asterisk are significant at a 5%-level)

⁷⁷ Si rimanda, nuovamente, all'articolo per un approfondimento analitico.

Da questa tabella, osservando i coefficienti dotati di maggior significatività (segnati con un asterisco) si ricavano alcune informazioni interessanti:

- Il livello del reddito non ha impatti particolari sui *funzionamenti* considerati, se non nel mitigare i problemi economici (**fattore 6**).
- Un'ampia perdita di reddito a seguito della perdita del lavoro (indicata da R) comporta un maggior rischio di isolamento sociale (**fattore 1**).
- I maschi disoccupati, rispetto alle donne, hanno un maggiore generale sentimento di infelicità e maggiori problemi psicosomatici (**fattori 2 e 3**) ma, allo stesso tempo, sono più attivi (**fattore 5**).
- I disoccupati più anziani hanno meno relazioni sociali (**fattori 1 e 4**), sono meno interessati al futuro e hanno meno problemi finanziari (**fattori 5 e 6**).
- Convivere con un partner sembra acuire i problemi finanziari (**fattore 6**), ma allo stesso tempo mitiga i problemi di salute e aumenta il benessere emotivo (**fattori 2 e 3**).

I risultati osservati, dicono gli autori, mostrano come singole misure, come il reddito o misure di felicità (l'utilità) rappresentano solo una parte del quadro del benessere, vi sono elementi altrettanto importanti (ad esempio la cura di sé o stabili interazioni sociali) che, in un'analisi standard, non verrebbero considerati, ma che senza dubbio concorrono a determinare la qualità della vita delle persone.

Schokkaert e Van Ootegem sottolineano che sarebbe possibile tentare una ulteriore aggregazione dei fattori, per ottenere un unico indice del benessere degli individui, ma che il metodo dell'analisi fattoriale non offre una soluzione in tal senso e, peraltro, suggeriscono che ciò non sia poi così necessario: le informazioni fornite dai sei *funzionamenti*, considerati separatamente, dipingono un quadro del benessere più ricco ed esplicativo rispetto ad un singolo indice sintetico. Ciò, in particolare, nell'ottica del policy maker, il quale, ad esempio, basandosi sui dati scomposti, potrebbe valutare utile adottare misure volte alla riduzione dell'isolamento sociale dei disoccupati più anziani, riservando le misure a sostegno del reddito agli uomini più giovani e alle coppie conviventi.

In conclusione, gli autori, pur essendo consci che la loro applicazione catturi solo in parte la ricchezza teorica dell'Approccio per Capacità e auspicando che la loro sia solo la prima di una serie di analisi empiriche basate sul metodo proposto da Sen, ritengono che essa abbia fornito una buona base metodologica (l'uso di questionari e il ricorso all'analisi fattoriale) e che

abbia dimostrato come questo nuovo approccio possa aiutare a comprendere più chiaramente le reali dinamiche del benessere.

3.3.2 Un'analisi del benessere in Italia mediante la Teoria degli Insiemi Sfocati

Un caso interessante, tanto dal punto di vista metodologico, quanto applicativo, è quello proposto da Enrica Chiappero Martinetti⁷⁸. Ella richiama le difficoltà riscontrabili nel realizzare un'analisi basata su di un approccio multidimensionale come quello per Capacità, ciononostante ribadisce, come altri studiosi, la necessità per la disciplina economica di distaccarsi dal classico approccio basato sulle risorse, incapace di cogliere a pieno la complessità della vita umana e di ciò che dà ad essa valore.

Tenta di fornire un approccio metodologico adeguato, applicandolo a un caso di studio pratico di valutazione del benessere in Italia.

Il concetto di benessere proposto dall'Approccio per Capacità è ampio e sfumato, le variabili osservate sono complesse e difficilmente esprimibili entro limiti definiti. Quando si prende in esame un *funzionamento*, ad esempio l'educazione o l'adeguata alimentazione, si può pensare che tale *funzionamento* sia pienamente ottenuto oppure non ottenuto, ma il più delle volte esso sarà, magari, solo parzialmente realizzato. Sarebbe limitante, dunque, ragionare unicamente in termini dicotomici, poiché si rischierebbe di perdere per strada la ricchezza di informazioni propria di questo approccio.

La soluzione metodologica proposta da Chiappero è quella di utilizzare la *teoria degli insiemi sfocati* o *fuzzy set theory*.

In breve, nella teoria classica degli insiemi è adottata una logica dicotomica, ossia un elemento, o fa parte di un insieme, oppure non ne fa parte, non vi sono altre possibilità, *tertium non datur*. La realtà è, però, più complessa di così e non sempre può essere ricondotta ad una logica strettamente binaria. La teoria degli insiemi sfocati, al contrario, teorizza la possibilità dell'ambiguità, ossia che un elemento possa appartenere a un insieme con diversi gradi di appartenenza.

Dato un set di elementi, una specifica funzione di appartenenza determina, per ciascun elemento, il suo grado di appartenenza ad uno specifico insieme sfocato.

Si immagini l'insieme sfocato delle persone alte, ad esso si può associare una funzione di appartenenza μ_{alte} che, a partire dalle altezze di un gruppo di persone X, associa a ciascuna il

⁷⁸ Chiappero Martinetti, E. (2000), *A multidimensional assessment of well-being based on Sen's functioning approach*.

grado di appartenenza all'insieme delle persone alte, con un valore compreso tra 0 (non appartenenza) e 1 (piena appartenenza):

$$\mu_{alte} : X \rightarrow [0,1]$$

Questa funzione potrebbe, ad esempio, assegnare ad una persona di altezza $1,65 m$ un valore $0,2$, che segnalerebbe una ridotta appartenenza, mentre ad una persona alta $1,80 m$ il valore $0,9$, segnalante una appartenenza più forte.

Analogamente, nel caso specifico dello studio di un *funzionamento*, si ipotizzi l'adeguata alimentazione, lo studioso può definire una funzione di appartenenza che assegni un valore che descrive il grado di ottenimento di questo specifico *funzionamento*: un valore di 1 rappresenterebbe il pieno ottenimento di un'alimentazione adeguata, il valore 0 la sua assenza totale e i valori intermedi esprimerebbero i diversi livelli parziali del suo conseguimento.

Chiappero applica la teoria degli insiemi sfocati nell'operare un'analisi del benessere in Italia, utilizzando come fonte uno studio dell'ISTAT, le Indagini Multiscopo⁷⁹, un sistema di sette indagini tematiche realizzate annualmente dall'Istituto Nazionale di Statistica volto a sondare vari aspetti della vita delle famiglie italiane, dalla vita quotidiana alle abitudini economiche e sociali (ad esempio salute e accesso ai servizi sanitari, tempo libero, sicurezza dei cittadini). In particolare, Chiappero utilizza i dati relativi all'indagine del 1994, che raccoglie dati su circa 62 mila individui (circa 21 mila famiglie) analizzando oltre trecento diverse variabili.

I *funzionamenti* presi in esame dall'autrice sono cinque, ad ognuno dei quali, ovviamente, corrispondono una serie di indicatori elementari:

- 1) **Abitazione:** è composto principalmente da due indicatori, uno relativo al grado di affollamento della casa e uno concernente le utenze disponibili (telefono, acqua corrente e riscaldamento).
- 2) **Condizioni di salute:** descritte sulla base della presenza o assenza di malattie croniche, individuate in una lista di 15 patologie con tre diversi gradi di gravità, dalle meno serie (es. ipertensione, allergie, asma) alle più pericolose (es. malattie del sistema nervoso, cancro).
- 3) **Educazione e conoscenza:** determinate sulla base di tre indicatori, il livello di istruzione raggiunto (da nessuno a diploma di laurea), il numero di libri letti negli ultimi dodici mesi e la frequenza di lettura dei giornali.

⁷⁹ Per maggiori informazioni sulle Indagini Multiscopo si rimanda al documento reso disponibile sul sito dell'ISTAT e visionabile al seguente link: https://www.istat.it/it/files/2014/06/met_norme_06_31_il_sistema_di_indagini_multiscopo.pdf

- 4) **Interazioni sociali:** gli indicatori usati sono divisi in quattro sottogruppi, relativi alle amicizie (frequenza di contatto e incontro), partecipazione passiva e attiva (a eventi sociali, politici, culturali, ecc) e grado di interesse in questioni politiche.
- 5) **Condizioni psicologiche:** rappresenta il grado di soddisfazione⁸⁰ sperimentata dall'individuo in cinque diverse aree (condizioni economiche, familiari e sociali, di salute, lavorative e uso del tempo libero).

Chiappero raggruppa e sintetizza i diversi indicatori elementari analizzati in un totale di quindici indicatori che a loro volta rappresentano i cinque *funzionamenti* presi in esame. Per ciascun indicatore l'autrice definisce una specifica funzione di appartenenza, che, a partire dai dati raccolti, determina il grado di ottenimento di quell'indicatore (il grado di appartenenza al relativo insieme sfocato).

Si ricorda che il grado di appartenenza ad un insieme sfocato assume valori nell'intervallo $[0,1]$. Ad esempio, si consideri l'indicatore relativo all'istruzione μ_{31} , esso assume valore 0 se l'individuo non ha alcun titolo di studio, 1 se ha il massimo titolo considerato (laurea), i valori intermedi sono determinati secondo una specifica funzione⁸¹ e quanto più ci si avvicina a 1 tanto più l'individuo considerato è istruito.

La seguente tabella riporta i risultati ottenuti, sintetizzati nei valori di media aritmetica, moda e mediana:

⁸⁰ Chiappero è consapevole dei limiti intrinseci ad una stima del benessere basata sulle valutazioni personali di un individuo (cfr. paragrafo 2.2 in cui vengono evidenziate le critiche di Sen alle valutazioni basate sull'utilità), tuttavia ritiene che il benessere psicologico, l'essere felici e soddisfatti della propria condizione, costituisca un elemento fondamentale del benessere e vada, pertanto, considerato. Osserva, peraltro, che questo indicatore soggettivo, costituisce un elemento complementare all'analisi basata su indicatori oggettivi dello stile di vita degli individui e non esclusivo.

⁸¹ Per la definizione analitica delle singole funzioni di appartenenza si rimanda all'articolo di Chiappero.

TABLE I
Membership degrees to the elementary subsets: central tendency measures

Functionings	Elementary Subsets		Mean	Mode	Median
Housing	Crowding index	μ_{11}	0.440	0.374	0.374
	Basic housing utilities	μ_{12}	0.891	1.000	1.000
Health	Chronic illnesses	μ_{21}	0.799	1.000	1.000
Education & Knowledge	Level of education	μ_{31}	0.418	0.131	0.420
	Knowledge1 (books)	μ_{32}	0.253	0.000	0.000
	Knowledge2 (newspapers)	μ_{33}	0.432	0.000	0.366
Social Interactions	Friends	μ_{41}	0.560	1.000	0.608
	Passive participation	μ_{42}	0.303	0.000	0.000
	Active participation	μ_{43}	0.167	0.000	0.000
	Political interest	μ_{44}	0.441	0.000	0.534
Psychological Conditions	Economic resources	μ_{51}	0.487	0.607	0.523
	Personal/social relations	μ_{51}	0.746	0.660	0.660
	Health	μ_{53}	0.755	1.000	0.830
	Working	μ_{54}	0.614	0.660	0.660
	Leisure time	μ_{55}	0.574	0.660	0.660

Source: Own elaboration on ISTAT sample survey (Indagine Multiscopo).

Si nota come vi sia un buon livello di ottenimento dei funzionamenti *abitazione, condizioni di salute e condizioni psicologiche*, mentre si osserva un punteggio particolarmente basso in *educazione e conoscenza* e negli indicatori relativi alla partecipazione politica e sociale al di fuori di famiglia e amici. Il risultato non è sorprendente, considerando che l'Italia è uno dei paesi industrializzati con la più alta speranza di vita e, allo stesso tempo, il più basso livello di istruzione.

Chiappero procede poi ad aggregare i quindici indicatori (utilizzando una media ponderata) per determinare il livello di ottenimento dei cinque *funzionamenti*, osservando come questo livello vari considerando le diverse caratteristiche sociali e personali degli individui:

TABLE IV
Average membership degrees for each functionings
by personal and social characteristics

	Housing	Health*	Education- Knowledge	Social Interactions	Psychological Conditions
<i>Sex</i>					
Male	0.486	0.817	0.369	0.360	0.601
Female	0.506	0.782	0.347	0.251	0.580
Total	0.496	0.799	0.358	0.304	0.590
<i>Age</i>					
18-35	0.472	0.925	0.448	0.327	0.612
36-65	0.518	0.732	0.348	0.320	0.573
66 and over	0.672	0.452	0.199	0.198	0.566
Total	0.524	0.759	0.359	0.304	0.586
<i>Geographical Area</i>					
North-West	0.509	0.787	0.411	0.310	0.611
North-East	0.580	0.811	0.406	0.336	0.623
Centre	0.540	0.775	0.364	0.312	0.589
South	0.421	0.814	0.284	0.275	0.559
Islands	0.431	0.803	0.321	0.284	0.561
Total	0.496	0.799	0.358	0.304	0.590
<i>Marital Status</i>					
Single	0.447	0.926	0.455	0.331	0.622
Married	0.498	0.740	0.337	0.304	0.580
Divorced	0.659	0.754	0.459	0.324	0.561
Widow/Widower	0.726	0.473	0.189	0.183	0.549
Total	0.496	0.799	0.358	0.304	0.590
<i>Work Status</i>					
Employee	0.509	0.852	0.428	0.364	0.595
Unemployed	0.402	0.901	0.404	0.289	0.577
Housewife	0.488	0.717	0.260	0.193	0.560
Student	0.439	0.958	0.585	0.363	0.647
Pensioner	0.639	0.516	0.241	0.254	0.587
Other	0.549	0.524	0.220	0.209	0.523
Total	0.517	0.769	0.358	0.304	0.590
<i>Occupational Groups</i>					
Manager	0.527	0.867	0.554	0.412	0.610
Office worker	0.458	0.861	0.294	0.322	0.591
Blue-collar worker	0.459	0.835	0.360	0.302	0.595
Other employee	0.538	0.828	0.387	0.344	0.579
Self-employed	0.509	0.852	0.428	0.364	0.595
Total					

Source: Own elaboration on ISTAT sample survey (Indagine Multiscopo).

* Only one elementary indicator (chronic illnesses) with linear membership function.

La scomposizione in sottogruppi è utile per osservare come il grado di raggiungimento dei *funzionamenti* può variare a seconda di età, posizione geografica o condizione lavorativa: ad esempio si nota come casalinghe e pensionati abbiano un livello decisamente inferiore in istruzione e interazioni sociali rispetto ai lavoratori.

Un ultimo passaggio è costituito dall'aggregare i punteggi ottenuti nei cinque *funzionamenti* considerati in un unico indice che determini il benessere individuale complessivo:

TABLE VII
*An overall well-being assessment.
Average membership degrees by personal and social characteristics*

	Standard Union Operator	Standard Intersection Operator	Un-weighted averaging Operator
<i>Sex</i>			
Male	0.911	0.232	0.552
Female	0.901	0.190	0.520
Total	0.906	0.210	0.536
<i>Age</i>			
18-35	0.957	0.224	0.560
36-65	0.870	0.175	0.499
66 and over	0.805	0.080	0.417
Total	0.891	0.178	0.508
<i>Geographical Area</i>			
North-West	0.907	0.216	0.545
North-East	0.922	0.246	0.575
Centre	0.898	0.215	0.539
South	0.900	0.185	0.507
Islands	0.899	0.191	0.513
Total	0.906	0.210	0.536
<i>Marital Status</i>			
Single	0.958	0.284	0.606
Married	0.871	0.166	0.492
Divorced	0.917	0.210	0.553
Widow/Widower	0.837	0.081	0.424
Total	0.906	0.213	0.536
<i>Work Status</i>			
Employee	0.924	0.223	0.551
Unemployed	0.940	0.186	0.519
Housewife	0.861	0.110	0.445
Student	0.973	0.262	0.600
Pensioner	0.818	0.110	0.447
Other	0.803	0.010	0.409
Total	0.896	0.180	0.512
<i>Occupational Groups</i>			
Manager	0.950	0.320	0.639
Office worker	0.938	0.272	0.595
Blue-collar worker	0.919	0.175	0.508
Other employee	0.910	0.182	0.514
Self-employed	0.912	0.206	0.536
Total	0.924	0.223	0.551
<i>Total</i>	0.906	0.210	0.536

Source: Own elaboration on ISTAT sample survey (Indagine Multiscopo).

In tabella i dati relativi ai *funzionamenti* sono raggruppati in tre modi diversi, prima utilizzando gli operatori insiemistici di unione e intersezione e poi semplicemente attraverso una media aritmetica.

In particolare, i valori riportati nella colonna relativa all'intersezione permettono di evidenziare la performance peggiore nell'ambito dei *funzionamenti* considerati, mentre il valore relativo all'operazione di unione evidenzia il valore massimo, che può essere interpretato come indice di pieno raggiungimento di benessere.

Indipendentemente dal tipo di aggregazione, si nota un minor livello di benessere per le donne, particolarmente se casalinghe, gli anziani, gli abitanti delle regioni centro-meridionali e per gli operai.

Concludendo, Chiappero evidenzia la ricchezza di informazioni desumibili da un'analisi fondata sull'Approccio per Capacità, peraltro accompagnata da una solida base metodologica grazie all'utilizzo degli insiemi sfocati. I risultati sono coerenti con le risultanze ottenibili da un'analisi tradizionale fondata sul reddito (i più poveri in genere sono gli anziani, gli abitanti dell'Italia meridionale e gli individui con basso grado di istruzione), ma le disuguaglianze tra sottogruppi sono inferiori a quelle suggerite unicamente basandosi sulle differenze reddituali. Performance piuttosto positive in relazione ad aspetti più materiali (abitazione e salute) sono accompagnate a livelli meno positivi per quanto riguarda l'educazione e la partecipazione alla vita politica e sociale, inoltre l'osservazione delle variabili a livello individuale consente di evidenziare il benessere (o la sua mancanza) in categorie spesso ignorate dalle analisi standard, si pensi, ad esempio, alle casalinghe (spesso le analisi reddituali hanno come oggetto di osservazione le famiglie, non i singoli individui). Tutto ciò lascia intendere, come sostengono i promotori dell'Approccio per Capacità, che la qualità della vita sia solo in parte il frutto delle risorse materiali a disposizione degli individui, ma che si determini sulla base di una compartecipazione di diversi fattori, spesso trascurati, che solo un approccio multidimensionale è in grado di cogliere a pieno.

3.3.3 La misurazione delle capacità

Un problema metodologico di cui non si è trattato, ma che emerge con chiarezza nel considerare le ricerche fino a qui presentate, consiste nel fatto che, negli studi considerati finora, il focus è unicamente sui *funzionamenti* e non sulle *capacità*. Queste ultime costituiscono, tuttavia, una parte fondamentale dell'Approccio, poiché rappresentano la libertà di scelta degli individui e contribuiscono, pertanto, in maniera rilevante al loro benessere. Il focus sui *funzionamenti* è dettato, ovviamente, dal fatto che essi sono molto più agevolmente osservabili e misurabili, mentre altrettanto non si può dire delle *capacità*. Per quanto arduo, non è però impossibile impostare una ricerca cercando di considerare anche queste ultime.

Ortrud Leßmann riflette su questa problematica metodologica con particolare attenzione alla questione del lavoro⁸². Egli ritiene che, nonostante l'Approccio per Capacità sia generale e multidimensionale, il lavoro costituisca un aspetto chiave da analizzare, in quanto esso ha un ruolo centrale nella vita umana ed ha, pertanto, un impatto rilevante sul benessere. Utilizzando termini definiti in precedenza⁸³, si può dire che quella di lavorare sia una *capacità fertile*, in

⁸² Leßmann, O. (2012), *Applying the Capability Approach Empirically: An Overview with Special Attention to Labor*.

⁸³ Cfr. paragrafo 2.3.1.

quanto il suo ottenimento facilita il conseguimento di altre *capacità/funzionamenti*. Nell'articolo, uno dei focus è dunque sulle applicazioni dell'Approccio per Capacità al lavoro, ma vengono affrontate anche le problematiche metodologiche relative, in generale, all'analisi delle *capacità*.

Gli studi empirici possono essere suddivisi in quelli basati su fonti secondarie e quelli basati su fonti primarie. Gli studi basati su fonti secondarie utilizzano dati socioeconomici già disponibili, in quanto raccolti e messi a disposizione da governi, istituzioni, enti di ricerca, ecc. Dati statistici di questo tipo sono disponibili in quantità e qualità sempre superiori negli anni recenti e per gli studiosi è agevole, nonché economico, utilizzare questi dati già raccolti, adattandoli alle specifiche esigenze del proprio studio.

L'utilizzo di fonti secondarie ha una criticità: il fatto che i dati utilizzati sono stati raccolti in un altro contesto e con fini differenti. In particolare, nell'analisi basata sull'Approccio per Capacità, questo può porre dei limiti allo studioso per quanto riguarda l'obiettivo della propria ricerca, che sarà limitato dal tipo di dati in suo possesso, ad esempio, appunto, circoscrivendo l'analisi ai *funzionamenti*, più facilmente analizzabili a partire dai dati generici già a disposizione. Discorso opposto per il concetto di *capacità*, la cui peculiarità rende difficile estrapolarne degli indicatori a partire da dati raccolti per scopi differenti.

Uno studio basato su fonti primarie, di converso, fonda la propria analisi su dati raccolti ad hoc e, per quanto maggiormente oneroso, consente di raccogliere esattamente i dati sulle variabili che si intende analizzare nello studio, tanto dati su *funzionamenti* particolari sui quali è difficile trovare dati da fonti secondarie (ad esempio con riguardo ai *funzionamenti* del mostrarsi in pubblico senza pudore o del vedere riconosciuto il proprio lavoro) quanto dati sulle *capacità*, ossia sulle libertà di scelta degli individui.

Nel merito viene citato il *Capabilities Measurement Project*⁸⁴ un progetto di ricerca istituito presso la Open University da Paul Anard e altri ricercatori, i quali, constatata l'inadeguatezza dei dati disponibili agli studiosi che vogliono svolgere un'analisi basata sulle *capacità*, si sono posti l'obiettivo di sviluppare un metodo di raccolta dati (basato su questionari) adatto a cogliere determinati aspetti della vita delle persone relativi alla libertà di scelta e misurare, conseguentemente, le *capacità*.

Dal sito del progetto è possibile visionare l'*OCAP Survey*, un questionario realizzato per misurare le *capacità*, a cui è stato sottoposto un gruppo di 1.000 adulti del Regno Unito nel 2005. In esso viene data ampia rilevanza a domande concernenti tanto le opportunità a

⁸⁴ <https://www.open.ac.uk/ikd/research/human-capabilities/capabilities-measurement-project>

disposizione degli individui, quanto le limitazioni a cui queste sono soggette, in modo da catturare a pieno il concetto di *capacità*.

Ad esempio, una delle prime domande chiede all'intervistato se mangi carne o pesce freschi almeno due volte alla settimana, catturando, in tal modo, l'aspetto del relativo *funzionamento*. Se la risposta è negativa l'intervistato deve rispondere ad altre domande, in modo da determinare se il non mangiare carne o pesce abitualmente derivi dalla libera scelta dell'intervistato o da altri fattori che limitano la sua libertà di scelta: viene chiesto se egli è vegetariano, se non può permettersi di acquistare il cibo o se, semplicemente non gli piacciono carne e pesce. In tal modo è possibile a chi svolge la successiva analisi di determinare se l'individuo in questione ha, effettivamente, la *capacità* di mangiare carne o pesce due volte a settimana.

Lo stesso tipo di domande viene posto, tra gli altri, per misurare la *capacità* di avere figli, di essere proprietari di casa o di essere protetti dalla violenza.

La questione posta da Leßmann, sulla misurazione delle *capacità* è rilevante, in quanto trascurarle significa tralasciare l'importanza del concetto di opportunità e di libertà di scelta, centrale tanto nella teorizzazione di Sen, quanto nella vita di ciascun individuo. Sarà quindi importante, per gli studiosi che si approcceranno a questa materia, affrontare correttamente questo tema, dando alle *capacità* l'importanza che meritano nel complesso quadro del benessere.

3.3.4 L'Indice di Sviluppo Umano (HDI)

I dibattiti e l'interesse suscitati della teoria di Sen, in cui massima centralità ha l'individuo e il tipo di vita da esso effettivamente condotta, hanno portato alla nascita di diversi indici sintetici di benessere, adottati a livello nazionale ed internazionale e basati proprio sul concetto di benessere proposto nell'Approccio per Capacità.

Uno dei più rilevanti è, senza dubbio, l'Indice di Sviluppo Umano o HDI (Human Development Index).

Questo indice è calcolato annualmente a partire dal 1990 e presentato in uno studio denominato Human Development Reports⁸⁵, realizzato in seno al Programma delle Nazioni Unite per lo Sviluppo (United Nations Development Programme, UNDP), un ente facente parte dell'ONU, votato all'eliminazione della povertà e al sostegno allo sviluppo e alla crescita sostenibile dei

⁸⁵ <https://hdr.undp.org/>

paesi. Il suo ideatore è stato l'economista pakistano Mahbub ul Haq, il quale, insieme ad Amartya Sen, è stato consulente dell'UNDP all'inizio degli anni '90⁸⁶.

L'indice ha l'obiettivo di misurare il benessere degli Stati oggetto di analisi (nel Report 2021/2022 sono stati compresi 191 paesi) in modo più ampio rispetto a quanto farebbe, da solo il classico indice del Pil pro capite, il quale si dimostra inadatto a rappresentare compiutamente il benessere. L'indice, quindi, prende in considerazione tre *funzionamenti* chiave della vita umana e, per ciascuno di essi, viene determinato un indice variabile tra 0 e 1, corrispondenti a minimo e massimo:

- **Vita lunga e sana:** rappresentata da un indice della speranza di vita alla nascita (*Life Expectancy Index*), calcolato nel seguente modo:

$$LEI = \frac{LE - 20}{85 - 20}$$

Questo indice assume valore 0 quando la speranza di vita è di 20 anni e 1 quando essa è di 85 anni.

- **Conoscenza:** Rappresentata da a) Un indice degli anni medi di istruzione scolastica ricevuta dagli individui di età superiore a 25 anni (come massimo viene stimato 15 anni) :

$$MYSI = \frac{MYS}{15}$$

b) Un indice degli anni di istruzione scolastica attesi (il massimo stimato è 18, ossia gli anni necessari per ottenere una laurea magistrale nella maggior parte dei paesi):

$$EYSI = \frac{EYS}{18}$$

La media aritmetica di questi due indici corrisponde all'*Education Index*:

$$EI = \frac{MYSI + EYSI}{2}$$

- **Adeguatezza di vita:** rappresentato da un indice del Pnl pro capite (*Income Index*), con valore minimo e massimo, rispettivamente, di 100\$ e 75.000\$:

⁸⁶ Stanton, E. A. (2007), *The Human Development Index: A History*.

$$II = \frac{\ln(GNIpc) - \ln(100)}{\ln(75.000) - \ln(100)}$$

Ciascuno di questi tre indici corrisponde al livello raggiunto, dallo Stato in esame, nelle tre aree della vita considerate. L'indice di Sviluppo Umano rappresenta una sintesi di questi indici ed è dato dalla loro media geometrica:

$$HDI = \sqrt[3]{LEI \times EI \times II}$$

In base a questo indice, i paesi vengono ordinati in quattro sottogruppi, a seconda del loro livello di sviluppo (molto elevato, elevato, medio e basso).

L'Indice di Sviluppo Umano, a differenza del più celebre Pil pro capite, è in grado di fornire un'immagine più realistica del reale benessere sperimentato in un paese, che non sarebbe pienamente catturato da un mero indice reddituale (per quanto il reddito costituisca, in ogni caso, una componente fondamentale dell'HDI). Ciò corrisponde a considerare la ricchezza economica non come un fine da perseguire (che è quanto si assume focalizzandosi sul Pil come indicatore del benessere), quanto, piuttosto, come uno dei mezzi necessari per ottenere una vita piena e degna di essere vissuta, in quanto ciò che davvero determina lo sviluppo di un paese sono ciò che le persone fanno e le loro libertà, i loro *funzionamenti* e le loro *capacità*. L'HDI non è, tuttavia, un indicatore privo di difetti, a partire dal fatto che la scelta dei tre indici di riferimento e delle macro-aree della vita considerate (speranza di vita, livello di istruzione, reddito pro capite) è del tutto arbitraria e non è, peraltro, esaustiva di ciò che possiamo pensare costituisca il benessere.

Manca, inoltre, nell'indice, qualsiasi attenzione alla povertà e all'equità distributiva: un paese potrebbe avere un punteggio molto alto in quanto molto ricco, senza considerare, però, che quella ricchezza potrebbe essere detenuta nelle mani di pochi individui, mentre la maggior parte dei cittadini vive in condizioni di estrema povertà.

Un ulteriore problema è costituito dal modo in cui viene calcolato l'indice: nell'operare un prodotto tra i tre indici elementari, viene assunto un implicito trade-off tra di essi, di modo che due paesi con lo stesso Indice di Sviluppo potrebbero avere livelli di speranza di vita e reddito pro-capite agli antipodi.

L'UNDP ha cercato, negli anni, di porre rimedio ad alcuni dei punti deboli di questo indice, ad esempio proponendone una versione corretta per il livello di disuguaglianza (*Inequality-adjusted Human Development Index*), insieme ad altri indici che tengano maggiormente conto

delle differenze di genere e del livello di povertà (rispettivamente il *Gender Development Index* e il *Multidimensional Poverty Index*).

Indubbiamente, le informazioni che possono essere comunicate da dei semplici indici sono limitate, questo vale tanto per il Pil, quanto per l'Indice di Sviluppo Umano. La ricchezza di sfaccettature che contraddistingue la vita umana e ciò che la rende degna di essere vissuta non sono concetti che possono essere espressi e comunicati da pochi numeri, purtuttavia gli indici sono strumenti di sintesi molto utili ed efficaci tanto per i policy maker che devono prendere le decisioni, quanto per l'opinione pubblica che queste decisioni valuta e può influenzare.

Per quanto detto finora, pur con i suoi limiti, un indicatore del benessere basato sull'approccio di Sen, quale l'HDI, può costituire uno strumento importante per consentire un cambio di paradigma nella valutazione del benessere.

CONCLUSIONI

Nella prima parte di questa tesi si è cercato di dare uno sguardo d'insieme alla storia dell'Economia del Benessere, dalle sue origini, nell'utilitarismo di Bentham sino alla Nuova Economia del Benessere, i cui presupposti e postulati sono rimasti, bene o male, accettati, pressoché inalterati, fino al giorno d'oggi.

Nucleo fondante della teoria del benessere mainstream rimane il welfarismo, secondo cui la bontà di uno stato del mondo è giudicabile unicamente sulla base delle utilità individuali ed è proprio l'utilità (e l'evoluzione della sua concezione) ad aver scandito anche l'evoluzione della disciplina.

Bentham e il suo utilitarismo volto alla ricerca e massimizzazione del piacere (attraverso il calcolo felicifico) per il massimo numero di persone, pongono le basi sulle quali Pigou, sulla scia e con gli strumenti della rivoluzione marginalista, crea e formalizza l'Economia del Benessere, attraverso il concetto di utilità cardinale e del benessere riconducibile a quanto è misurabile in denaro.

Secondo Pigou l'utilità esprime l'intensità con la quale l'uomo desidera una cosa, e si sostanzia nell'ammontare di denaro che egli è disposto a spendere per averla. Inevitabile, quindi, che si sia evoluto un concetto di benessere fondato sul reddito.

Grande punto di svolta è stato il passaggio dalla Vecchia alla Nuova Economia del Benessere, che è possibile identificare, almeno idealmente, con le affermazioni di Robbins circa la natura della scienza economica e la sua separazione dall'etica.

L'utilità è passata dall'essere intesa in senso cardinale e quindi oggettivamente misurabile a essere concepita solo in senso ordinale: ciò ha portato al principio di incomparabilità delle utilità individuali, il quale ha condotto all'elevazione del principio di Pareto a stella polare nella valutazione delle decisioni relative al benessere.

Il risultato per l'Economia del Benessere è stato che, in ultima istanza, il suo unico obiettivo, in quanto unico realmente ottenibile, è divenuta la massimizzazione dell'efficienza del sistema, il problema è diventato puramente "ingegneristico", in pieno accordo, peraltro, con la definizione di economia data da Robbins. Ciò ha condotto, in definitiva, all'irrelevanza di quanto poteva comunicare l'Economia del Benessere.

Il benessere, infatti, non può derivare semplicemente dal rigore scientifico e dall'efficienza, in tal caso il problema del benessere non sarebbe di così ardua risoluzione. D'altronde, una società può essere immensamente efficiente pur offrendo a coloro che ne fanno parte una vita completamente insoddisfacente. Vi è altro, al di fuori dell'efficienza e del rigore scientifico,

che dà valore alla vita, altro che, come si è visto nelle pagine precedenti, non può essere espresso dal concetto di utilità.

Ciò costringe chi voglia interessarsi di economia e benessere a mettere in discussione la definizione di economia quale “scienza pura”.

L’idea di Robbins si è fortemente radicata negli addetti ai lavori, portando sempre più ad una separazione tra economia ed etica, trasformando quella economica in una scienza che si è rinchiusa, forse eccessivamente, nella stanza in bianco e nero della matematica e del rigore scientifico, guardando con superiorità dalla finestra il mondo a colori al di fuori.

Beninteso, le ragioni che hanno portato a questa tendenza sono assolutamente comprensibili e razionali, tuttavia, a parere di chi scrive, la progressiva specializzazione e il ricorso ossessivo alla modellizzazione matematica hanno portato alla sterilità della disciplina del benessere, non più capace, nella sua miopia, di mettere correttamente a fuoco la questione.

Si è scelto di ignorare le istanze poste dall’etica, pensando che di essa si sarebbe occupato qualcun altro. Nei fatti però, i policy maker si avvalgono di consiglieri economici, non di consiglieri filosofici e pertanto, dell’etica, non si occupano più nessuno.

L’economia è una scienza positiva, si dice, ma sarebbe una scienza positiva che studia fenomeni economici, i quali sono irrimediabilmente legati ai comportamenti umani e l’uomo è ben distante dal concetto di *homo oeconomicus* della teoria marginalista. L’uomo non è un computer, un freddo calcolatore, perfettamente razionale.

L’uomo è volubile. È normativo. È etico.

Ignorare questo fatto significa portare avanti una disciplina poggiata su assunti irrealistici e, pertanto, sterile.

Il contributo di Sen è stato fondamentale nel permettere il rifiorire del dibattito sul benessere, in quanto ha operato una vera e propria rivoluzione: dalla teoria del benessere welfarista, avvinta nei legacci dell’ossessione di scientificità e devota al concetto di utilità, all’Approccio per Capacità, con la sua multidimensionalità e la sua visione complessa e sfaccettata del benessere, il quale non è esprimibile da una sensazione soggettiva dell’individuo, inevitabilmente soggetta a bias, e nemmeno è sintetizzabile in una semplice misura monetaria. Una rivoluzione che si potrebbe dire copernicana, in quanto opera una sostituzione dei mezzi con i fini: al centro della scena non vi sono più l’utilità e il reddito, bensì “i fare e gli essere” degli individui.

Funzionamenti e Capacità, diversamente dall’utilità, permettono di cogliere a pieno ciò che conta nel definire il benessere: ciò che gli individui fanno e sono, possono fare ed essere nella propria vita.

Nel secondo capitolo si è visto come Sen ponga le basi di questa rivoluzione, nel tentativo di fornire uno strumento maggiormente adeguato alla valutazione del benessere, in particolar modo nel campo dell'economia dello sviluppo, basi su cui, in seguito, numerosi studiosi hanno costruito le proprie teorie. Si è vista, ad esempio, la teoria della giustizia di Nussbaum e le sue *capacità centrali*, le quali dovrebbero essere garantite costituzionalmente a tutela di una vita degna di essere vissuta.

È stata poi citata Robeyns, la quale riesce a mettere ordine nei vari contributi successivi a quello di Sen e a definire in modo sistematico l'Approccio per Capacità, fornendone le linee guida e distinguendolo tra la cornice concettuale dell'Approccio di Sen e le singole Teorie (come quella di Nussbaum).

L'Approccio per Capacità pone, indubbiamente, delle sfide: la sua natura multidimensionale potrebbe, di primo acchito, scoraggiare gli studiosi che vogliano accostarvisi. Tuttavia, come si è visto nell'ultimo capitolo, le applicazioni empiriche sono lungi dall'essere impraticabili: non mancano né gli approcci metodologici (si sono viste l'*analisi fattoriale* e la *teoria degli insiemi sfocati*) né i dati su cui basare la ricerca, in quanto, negli ultimi decenni, la disponibilità di dati statistici è aumentata a dismisura, tanto i dati "grezzi" e generici, quanto dati raccolti specificamente per l'approfondimento dello studio di *funzionamenti e capacità*, come quelli messi a disposizione dal *Capabilities Measurement Project* o dall'UNDP.

Rimangono, ovviamente, sfide ancora aperte, le analisi del benessere basate su *funzionamenti e capacità* sono, inevitabilmente, più complesse di quelle basate, ad esempio, sul reddito, permangono interrogativi su quali *funzionamenti e capacità* selezionare per stimare il benessere nonché difficoltà nell'identificare e misurare nel modo più appropriato le *capacità*. È auspicabile che l'economia (e l'Economia del Benessere in particolare) possa uscire dalla *comfort zone* della matematica e dell'abbandono dei giudizi di valore, per ricongiungersi alla filosofia, all'etica e alle scienze sociali, in seno alle quali è nata.

Il benessere è, in definitiva, un concetto multidimensionale e non può essere ricondotto ad una mera misura monetaria, poiché attiene alla vita concretamente condotta dalle persone. Nelle parole di Mahbub ul Haq, ideatore dell'Indice di Sviluppo Umano:

*"People are the real wealth of a nation. The basic objective of development is to create an enabling environment for people to enjoy long, healthy and creative lives. This may appear to be a simple truth. But it is often forgotten in the immediate concern with the accumulation of commodities and financial wealth."*⁸⁷

⁸⁷ UNDP (1990) *Human Development Report 1990: Concept and Measurement of Human Development*, p.9.

BIBLIOGRAFIA

- ARROW, K. J., 1951. *Social Choice and Individual Values*. New York: John Wiley & Sons. Disponibile su: <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/mon/m12-all.pdf>
- BACKHOUSE, R., BAUJARD, A., NISHIZAWA, T., 2020. *Revisiting the history of welfare economics*. HALSHS. Disponibile su: <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02937994/document>
- BENTHAM, J., [1789] 2000. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Kitchener: Batoche Books. Disponibile su: <https://socialsciences.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/bentham/morals.pdf>
- BOULDING, K. E., 1969. *Economics as a Moral Science*. *The American Economic Review*, 59(1), 1–12. Disponibile su: <http://www.jstor.org/stable/1811088>.
- CHIAPPERO MARTINETTI, E., 2000. *A multidimensional assessment of well-being based on Sen's functioning approach*. *Rivista Internazionale Di Scienze Sociali*, 108(2), 207–239. <http://www.jstor.org/stable/41634742>
- KALDOR, N., 1939. *Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility*. *The Economic Journal*, vol. 49, no. 195, 1939, pp. 549–552. JSTOR. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2224835>
- KUKLYS, W., ROBEYNS, I., 2005. *Sen's Capability Approach to Welfare Economics*. In *Amartya Sen's Capability Approach: Theoretical Insights and Empirical Applications*, by Wiebke Kuklys, pp. 9–30. Berlin: Springer. Disponibile su: https://link.springer.com/chapter/10.1007/3-540-28083-9_2
- HICKS, J. R., 1939. *The Foundations of Welfare Economics*. *The Economic Journal* 49, no. 196 (1939): 696-712. JSTOR. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2225023>
- LEßMANN, O., 2012. *Applying the Capability Approach Empirically: An Overview with Special Attention to Labor*. *Management Revue*, 23(2), 98–118. <http://www.jstor.org/stable/41783711>
- LONGOBARDI E., PERAGINE V., 2006. *Appunti di introduzione all'economia pubblica* [Online]. Disponibile su: https://www.uniba.it/ricerca/dipartimenti/dse/didattica/corsi_a_a/corsi-10-11/clea-1/libro-ep.pdf
- NUSSBAUM, M. C., 2000. *Women and Human Development: The Capabilities Approach (The Seeley Lectures)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NUSSBAUM, M. C., 2011. *Creating Capabilities*. Harvard University Press. Disponibile su: <http://www.jstor.org/stable/j.ctt2jbt31>

- PARETO, V., 1919. *Manuale di economia politica, con una introduzione alla scienza sociale*. Milano: Società Editrice Libreria. Disponibile su: https://tools.wmflabs.org/wsexport/tool/book.php?lang=it&format=pdf-a4&page=Manuale_di_economia_politica_con_una_introduzione_alla_scienza_sociale
- PIGOU, A. C., 1920. *The Economics Of Welfare*. Londra: Macmillan and Co. Disponibile su: <http://pombo.free.fr/pigou1920.pdf>
- PRICE, C.M., 1977. *The Basis of Welfare Economics*. In: *Welfare Economics in Theory and Practice*. London: Palgrave. Disponibile su: https://doi.org/10.1007/978-1-349-15739-6_1
- ROBBINS, L., 1947. *Saggio sulla natura e l'importanza della scienza economica*. Torino: Unione tipografico editrice torinese.
- ROBEYNS, I., 2017. *Wellbeing, Freedom and Social Justice: The Capability Approach Re-Examined*. Cambridge: Open Book Publishers. Disponibile su: <https://www.openbookpublishers.com/books/10.11647/obp.0130>
- RONCAGLIA A., 2019. *L'età della disgregazione. Storia del pensiero economico contemporaneo*. Prima edizione. Bari: Gius. Editori Laterza.
- ROSEN H. S., GAYER T., 2010. *Scienza delle finanze*. Terza edizione. Milano: McGraw.Hill.
- SCHOKKAERT, E., VAN OOTEGEM, L. 1990. *Sen's Concept of the Living Standard applied to the Belgian Unemployed*. *Recherches Économiques de Louvain / Louvain Economic Review*, 56(3/4), 429–450. Disponibile su: <http://www.jstor.org/stable/40723936>
- SCITOVSKY, T., 1941. *A Note on Welfare Propositions in Economics*. *The Review of Economic Studies*, 9(1), 77-88. JSTOR. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2967640>
- SEN, A., 1970. *The Impossibility of a Paretian Liberal*. *Journal of Political Economy*. 78 (1): 152–157. JSTOR. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/1829633>
- SEN, A., 1979. *Utilitarianism e Welfarism*. *The Journal of Philosophy*, 76(9), 463–489. JSTOR. Disponibile su: <https://www.jstor.org/stable/2025934>
- SEN, A., 1980. *Equality of What?*. In *The Tanner Lecture on Human Values, I*, 197-220. Cambridge: Cambridge University Press. Disponibile su: https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-1979_Equality-of-What.pdf
- SEN, A., 1985. *Commodities and Capabilities*. Amsterdam: North Holland.
- SEN, A., 1987. *On Ethics and Economics*. Oxford and New York: Basil Blackwell.
- SEN, A., 1989. *Development as Capability Expansion*. *Journal of Development Planning* 19: 41–58. Disponibile su: https://www.ophi.org.uk/wp-content/uploads/Sen-2003_Development-as-Capability-Expansion.pdf

SHILLER, R. J., SHILLER, V. M., 2011. *Economists as Worldly Philosophers*. The American Economic Review 101 (3), 171-175. Disponibile su: <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/d17/d1788.pdf>

STANTON, E. A. 2007. *The Human Development Index: A History*. Working Papers wp127, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts at Amherst. Disponibile su: https://scholarworks.umass.edu/peri_workingpapers/85/

UNDP (United Nations Development Programme). 1990. *Human Development Report 1990: Concept and Measurement of Human Development*. New York.

WINCH, D. M., 1971. *Analytical welfare economics*. Harmondsworth [etc.]: Penguin.

Sitografia:

Capabilities Measurement Project: <https://www.open.ac.uk/ikd/research/human-capabilities/capabilities-measurement-project>

Human Development Reports: <https://hdr.undp.org/>

Il Sistema di Indagini Sociali Multiscopo: https://www.istat.it/it/files/2014/06/met_norme_06_31_il_sistema_di_indagini_multiscopo.pdf